

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

СЕРІЯ: ФІНАНСИ, ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ



ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК. СЕРІЯ: ФІНАНСИ, ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ

- ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК. СЕРИЯ: ФИНАНСЫ, УЧЕТ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ
- ECONOMIC HERALD. SERIES: FINANCE, ACCOUNTING, TAXATION
- UNIVERSITY OF STATE FISCAL SERVICE OF UKRAINE

Випуск 7 2021

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Головний редактор:
ШЕВЧУК ОЛЕГ АНАТОЛІЙОВИЧ, д.е.н., професор, УДФСУ (Україна)

Заступники головного редактора:
МАЦЕЛЮХ НАТАЛІЯ ПЕТРІВНА, д.е.н., професор, УДФСУ (Україна)
ОНИШКО СВІТЛАНА ВАСИЛІВНА, д.е.н., професор, УДФСУ (Україна)

Відповідальний секретар:
ДРУЖИНСЬКА НАТАЛІЯ СЕРГІЙВНА, к.е.н., УДФСУ (Україна)

Редакційна колегія:
АЛЕЙНІКОВА ОЛЕНА ВОЛОДИМИРІВНА, д.н. держ. упр., професор, ДЗВО «Університет менеджменту освіти» (Україна)
АНДРУЩЕНКО ВОЛОДИМИР ЛЕОНІДОВИЧ, д.е.н., професор, УДФСУ (Україна)
БЕЛІНСЬКА ЯНІНА ВАСИЛІВНА, д.е.н., професор, УДФСУ (Україна)
БЕРЕСЛАВСЬКА ОЛЕНА ІВАНІВНА, д.е.н., професор, УДФСУ (Україна)
БОЯРКО ІРИНА МИКОЛАЇВНА, д.е.н., доцент, ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)
ГУРОЧКІНА ВІКТОРІЯ ВІКТОРІВНА, д.е.н., доцент, УДФСУ (Україна)
ДІДЕНКО НІНА ГРИГОРІВНА, д.н. держ. упр., професор, Національний університет охорони здоров'я імені П.Л.Шупика (Україна)
ДУБИЧ ПЛАВДІЯ ВАСИЛІВНА, д.н. держ. упр., професор, Національний університет охорони здоров'я імені П.Л.Шупика (Україна)
ДЯЧЕНКО СВІТЛАНА АНАТОЛІЙВНА, д.н. держ. упр., Національна академія державного управління при Президентові України (Україна)
ЗАЛІЗКО ВАСИЛЬ ДМИТРИЙОВИЧ, доктор економічних наук, професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка (Україна)
ІЛЬІН ВАЛЕРІЙ ЮРІЙОВИЧ, д.е.н., професор, УДФСУ (Україна)
КАРПЕНКО ЛІДІЯ МИКОЛАЇВНА, д.е.н., професор, Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України (Україна)
КАРТАШОВ ЄВГЕН ГРИГОРОВИЧ, д.н. держ. упр., доцент, ДЗВО «Університет менеджменту освіти» (Україна)
КОВАЛЕНКО ЮЛІЯ МИХАЙЛІВНА, д.е.н., професор, УДФСУ (Україна)
КОЖИНА АЛЛА ВАСИЛІВНА, к.н. держ. упр., доцент, Національна академія державного управління при Президентові України (Україна)
КОЛЯДА ТЕТЯНА АНАТОЛІЙВНА, к.е.н., с.н.с., доцент, УДФСУ (Україна)
КРАВЦЬКИЙ ВОЛОДИМИР МИКОЛАЙОВИЧ, д.е.н., професор, УДФСУ (Україна)
ЛІСОВИЙ АНДРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ, д.е.н., професор, УДФСУ (Україна)
МАРТИНЕНКО ВАЛЕНТИНА ВІТАЛІЙВНА, д.е.н., доцент, УДФСУ (Україна)
МЕЛЬНИК ВІКТОР МИКОЛАЙОВИЧ, д.е.н., професор, Державна освітня установа «Навчально-методичний центр з питань якості освіти» (Україна)
ОЛЕШКО АННА АНАТОЛІЙВНА, д.е.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну (Україна)
ОСМЯТЧЕНКО ВОЛОДИМИР ОЛЕКСАНДРОВИЧ, д.е.н., професор, УДФСУ (Україна)
ПАСІЧНИК ЮРІЙ ВАСИЛЬОВИЧ, д.е.н., професор, ННЦ «Інститут аграрної економіки» (Україна)
ПАШКО ПАВЛО ВОЛОДИМИРОВИЧ, д.е.н., професор, УДФСУ (Україна)
ПЕТРУХА СЕРГІЙ ВАЛЕРІЙОВИЧ, к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК» (Україна)
ПІЛИПІВ ВІТАЛІЙ ВОЛОДИМИРОВИЧ, д.е.н., професор, ДВНЗ «КНЕУ ім. В.Гетьмана» (Україна)
РІПЛА СЕРГІЙ ПЕТРОВИЧ, д.е.н., професор, ДВНЗ «КНЕУ ім. В.Гетьмана» (Україна)
СТЕЖКО НАДІЯ ВОЛОДИМИРІВНА, д.е.н., доцент, УДФСУ (Україна)
СУНЦОВА ОЛЕСЯ ОЛЕКСАНДРІВНА, д.е.н., професор, УДФСУ (Україна)
ТКАЧЕНКО НАТАЛІЯ ВОЛОДИМИРІВНА, д.е.н., професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка (Україна)
ТКАЧОВА НАТАЛІЯ МИКОЛАЇВНА, д.н. держ. упр., професор, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (Україна)
ЦВАБІЙ КОСТЯНТИН ІВАНОВИЧ, д.е.н., професор, УДФСУ (Україна)
АМІТ КУМАР, доктор філософії, MBA, M. Com, доцент, Інтегральний університет, Лахнау (Індія);
АННЕЛЕНА ЛОББ, доктор філософії, доцент, Гарвардський університет (США)
ВАРАДАРАДЖ АРАВАМУДХАН, доктор філософії, MBA, MPhil, професор Аллайанської школи бізнесу, Університет Аллайанс (Індія)
ГЕЧІБАЯ БАДРІ, д.е.н., професор, Національний інститут економічних досліджень (Грузія)
ГОЗОРА ВЛАДИМІР, доктор філософії, габілітований доктор, професор, МБА, Університет економіки і державного управління в Братиславі (Словаччина)
ГОРАЛ ЮСТИНА, доктор філософії, доцент, Варшавська школа економіки (Польща)
ДЖВІГОЛ-БАРОШ М., доктор філософії, доцент, Сілезька політехніка (Польща)
ІРІЗАРРІ РАФАЕЛЬ, доктор наук, професор, Гарвардський університет (США)
ІСКАНДАР МУДА, доктор філософії, Університет Північної Суматри (Індонезія);
МИСКЕВИЧ РАДОСЛАВ, доктор філософії, доцент, Сілезька політехніка (Польща)
МОХД ЗАІНІ АБД КАРИМ, доктор філософії, професор Університету Утара (Малайзія)
НОВАК ДАРІУШ, габілітований доктор, професор, Познанський економічний університет (Польща)
САФВАН АЛЬ САЛИМ, доктор філософії, професор, Технологічний університет Ахаби (Йорданія);
СИПКО ЮРАЙ, доктор філософії, професор, МБА, Інститут економічних досліджень (Словаччина)
ЦИКЛАШВІЛІ НАТЕЛА, д.е.н., професор, Батумський державний університет імені Шота Руставелі (Грузія)

ПОДАННЯ МАТЕРІАЛІВ	До друку приймаються статті українською, російською та англійською мовами, що відповідають тематиці видання й містять наукові результати, не опубліковані раніше. Матеріали подаються в роздрукованому вигляді на адресу журналу та надсилаються в електронному вигляді на e-mail: ekonvisnik@nusta.edu.ua
СУПРОВІДНІ ДОКУМЕНТИ	1. Рекомендація статті до друку (для авторів без наукового ступеня) підписана фахівцем з науковим ступенем і завірена підписом та печаткою установи, яка є зовнішньою щодо Університету ДФС України, та установи, де працює автор (автори) статті. 2. Відомості про автора: – прізвище, ім'я, по батькові (повністю) українською, російською та англійською мовами; – посада; – назва установи/навчального закладу; – науковий ступінь; – вчене звання; контактні телефони автора; – e-mail; – поштова адреса.
СТРУКТУРА ПУБЛІКАЦІЇ	Наукові статті, що подаються до журналу, повинні обов'язково містити такі неодмінні елементи: 1. Індекс УДК (на початку статті ліворуч, напівжирним шрифтом). 2. Прізвище та ініціали автора(-ів) (праворуч, напівжирним шрифтом українською мовою). 3. Науковий ступінь, вчене звання, посада та місце роботи (повністю) (українською, російською та англійською мовами). 4. E-mail автора(-ів). 5. ORCID ID автора(-ів). 6. Назва статті українською, російською та англійською мовами. 7. Стаття: 1) формулювання мети статті (постановка завдання); 2) постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями; 3) аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми та на які спирається автор. Важливо виділити невирішені частини загальної проблеми, які саме досліджуються у статті; 4) виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів; 5) висновки з цього дослідження і подальші перспективи в цьому напрямі. 8. Список використаних джерел та його транслітерація (References) в алфавітному порядку. 9. Анотація до статті: прізвище та ініціали автора(-ів) (українською, російською та англійською мовами) та текст анотації українською, російською та англійською мовами: мовою статті – не менш 500 знаків; англійською чи українською (якщо стаття написана не цими мовами) – не менше 1800 знаків, включаючи ключові слова. 10. Ключові слова українською, російською та англійською мовами (5–7 слів або словосполучень).
КОМП'ЮТЕРНИЙ НАБІР	Загальний обсяг статі не повинен перевищувати 15 сторінок машинописного тексту. Стаття подається у форматі MS Word 97-2003 (*.doc) або (*.rtf); поля по 20 мм; шрифт – Times New Roman; кегель – 14; інтервал – 1,5; відступ – 1,25.
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	Бібліографічний опис списку використаних джерел оформляється за правилами Національного стандарту України ДСТУ 8302:2015 «Інформація та документація. Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання». References - транслітерований список цих же джерел, оформляється в стилі APA (American Psychological Association Style). Транслітерацію слід здійснювати відповідно до правил, прописаних у Постанові КМУ від 27 січня 2010 р. № 55 «Про впорядкування транслітерації українського алфавіту латиницею».
ТАБЛИЦІ, СХЕМИ, МАЛЮНКИ	1. Таблиці, схеми, малюнки повинні мати посилання за текстом, бути пронумеровані, мати заголовки (назву, підпис) та посилання на джерело. 2. Ілюстративний матеріал має бути компактным та мати чітке зображення; написи на ілюстраціях і підписи до них мають бути подані мовою статті. 3. Формули подають за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation. Формули повинні бути пронумеровані.
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ АВТОРА	Відповідальність за зміст статті несе автор. 1. Автор зобов'язаний ретельно вчититати рукопис і підписати його на останній сторінці. Редакційна колегія може скорочувати й редагувати матеріал за погодженням з автором. 2. Автор підтверджує, що матеріал статті є виключно власним оригінальним дослідженням, оформлений із дотриманням правил цитування та посилань. 3. Автор підтверджує, що в матеріалах статті не містяться відомості, заборонені до опублікування. 4. Автор підтверджує, що надані до друку матеріали раніше не публікувались в інших виданнях та містять достовірну інформацію.
РОЗМІЩЕННЯ МАТЕРІАЛІВ	Повнотекстові версії номерів журналу представлені: – на сайті УДФСУ за адресою: www.nusta.edu.ua; – на сайті Наукового журналу «Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування» за адресою: http://ojs.nusta.edu.ua/index.php/ojs1/index; – на платформі «Наукова періодика України» в Національній бібліотеці України імені В.І. Вернадського НАН України за адресою: www.irbis-nbuv.gov.ua

УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ (УДФСУ) ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК СЕРІЯ: ФІНАНСИ, ОБЛІК ОПОДАТКУВАННЯ ВИПУСК 7 2021 Журнал внесено до Переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (категорія «Б») Наказом МОН України від 15.10.2019 р. № 1301 <i>Засновник, видавець та виготовлювач</i> <i>Університет державної фіскальної служби України</i> Заснований у 2017 р., є правонаступником Наукового вісника Національного університету державної податкової служби України (економіка, право) Адреса редакції та видавця: Україна, 08201, м. Ірпінь, вул. Університетська, 31, Університет ДФС України e-mail: ekonvisnik@nusta.edu.ua Рекомендовано до друку Вченою радою Університету ДФС України (протокол № 5 від 26.04.2021) Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації (Серія KB №22277-12177P від 02.08.2016) <i>У разі передруку матеріалів посилання на журнал «Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування» обов'язкове</i> Виходить у міру накопичення матеріалу © Університет ДФС України, 2021	
--	--

Рецензування статей
здійснено членами
редакційної колегії

Відповідальний
за випуск
Дружинська Н. С., к.е.н.

Над випуском працювали:
Редактор, коректор
Грабарчук М., М.Чорна А.І.
Технічне редагування та
комп'ютерне верстання
Лисенко О. В.
Дизайн
Маншилін М. Ю.

Підп. до друку 28.05.2021.

Формат 75 × 108/16.
Ум.-друк. арк. 9,2.
Обл.-вид. арк. 9,8.
Тираж 300 пр. Зам. № 982

Видавець і виготовлювач
Університет державної фіскальної
служби України
вул. Університетська, 31,
м. Ірпінь, Київська обл., 08201

Свідоцтво
про внесення суб'єкта
видавничої справи
до Державного реєстру
видавців,
виготовлювачів
і розповсюджувачів
видавничої продукції
Серія ДК № 5104
від 20.05.2016

Університет державної фіскальної служби України запро-
шує здобувачів наукового ступеня доктора/кандидата наук
до таких спеціалізованих вчених рад:

1. Наказом МОН України від 28.12.2019 № 1643 (зі змінами та доповненнями від 05.04.2021 № 420)
«Про затвердження рішень Атестаційної колегії Міністерства щодо діяльності спеціалізованих вчених рад від 16 грудня 2019 року» утворено спеціалізовану вчену раду Д 27.855.01 з правом прийняття до розгляду та проведення захисту дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора (кандидата) економічних наук за спеціальностями 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» та 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит».

Голова ради:
Шевчук Олег Анатолійович,
д.е.н., професор, Університет державної фіскальної служби України, спеціальність 08.00.08.
Заступник голови:
Береславська Олена Іванівна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри банківської справи та фінансового моніторингу, Університет державної фіскальної служби України, спеціальність 08.00.08.
Учений секретар:
Онишко Світлана Василівна,
д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри фінансових ринків, Університет державної фіскальної служби України, спеціальність 08.00.08.

2. Наказом МОН від 16 липня 2018 року № 775
«Про затвердження рішень Атестаційної колегії Міністерства щодо діяльності спеціалізованих вчених рад від 05 липня 2018 року» утворено спеціалізовану вчену раду Д 27.855.02 з правом прийняття до розгляду та проведення захисту дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора (кандидата) юридичних наук за спеціальністю 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право».
Голова ради:
Білоус Віктор Тарасович,
д.ю.н., професор, заслужений юрист України, професор кафедри фінансового права, Університет державної фіскальної служби України.
Заступник голови:
Касьяненко Любов Михайлівна,
д.ю.н., професор, професор кафедри фінансового права, Університет державної фіскальної служби України.
Учений секретар:
Мацелик Тетяна Олександрівна,
д.ю.н., професор, професор кафедри фінансового права, Університет державної фіскальної служби України.

3. Наказом МОН від 24 травня 2018 року № 527
«Про затвердження рішень Атестаційної колегії Міністерства щодо діяльності спеціалізованих вчених рад від 16 травня 2018 року» утворено спеціалізовану вчену раду Д 27.855.03 з правом прийняття до розгляду та проведення захисту дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора (кандидата) юридичних наук за спеціальностями 12.00.08 «Кримінальне право та кримінологія; кримінально-виконавче право» та 12.00.09 «Кримінальний процес і криміналістика; судова експертиза; оперативно-розшукова діяльність».
Голова ради:
Топчій Василь Васильович,
д.ю.н., професор, заслужений юрист України, директор навчально-наукового інституту права, Університет державної фіскальної служби України, спеціальність 12.00.09.
Заступник голови:
Дідківська Галина Василівна, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та кримінології, Університет державної фіскальної служби України, спеціальність 12.00.08.
Учений секретар:
Грицюк Ігор Васильович,
к.ю.н., доцент, доцент кафедри кримінального процесу та криміналістики, Університет державної фіскальної служби України, спеціальність 12.00.09.

АСПІРАНТУРА
Університет державної фіскальної служби України відповідно до ліцензії, в межах ліцензованого обсягу оголошує прийом до аспірантури (ад'юнктури) для здобуття ступеня доктора філософії за очною та заочною формами навчання.

Шифр та найменування галузей знань	Код та найменування спеціальностей
05 Соціальні та поведінкові науки	051 Економіка
07 Управління та адміністрування	071 Облік і оподаткування
07 Управління та адміністрування	072 Фінанси, банківська справа та страхування
08 Право	081 Право
28 Публічне управління та адміністрування	281 Публічне управління та адміністрування

До аспірантури (ад'юнктури) Університету приймаються громадяни України, іноземці, а також особи без громадянства, які проживають на території України на законних підставах, які здобули ступінь магістра (освітньо-кваліфікаційний рівень спеціаліста) та виявили бажання здобути ступінь доктора філософії.
Прийом до аспірантури (ад'юнктури) Університету здійснюється на конкурсній основі незалежно від джерел фінансування навчання. Не допускається вступ поза конкурсом для здобуття ступеня доктора філософії.
Підготовка здобувачів вищої освіти ступеня доктора філософії в аспірантурі (ад'юнктурі) Університету здійснюється за очною (денною) формою навчання за рахунок коштів державного бюджету або за рахунок коштів юридичних та фізичних осіб.
За заочною формою навчання підготовка здобувачів вищої освіти ступеня доктора філософії здійснюється виключно за рахунок коштів юридичних та фізичних осіб.
Термін навчання в аспірантурі не перевищує чотирьох років.
Прийом до аспірантури (ад'юнктури) Університету проводиться за конкурсом у такі терміни:
– подання заяв про допуск до участі у конкурсі – з 2 серпня до 16 серпня 2021 року;
– вступні випробування – з 25 серпня до 6 вересня 2021 року;
– конкурсне зарахування – до 15 вересня 2021;
– початок навчання – з 1 жовтня 2021 року.

ДОКТОРАНТУРА

Університет державної фіскальної служби України оголошує прийом до докторантури для здобуття ступеня доктора наук за очною (денною) формою навчання.

Шифр та найменування галузей знань	Код та найменування спеціальностей
05 Соціальні та поведінкові науки	051 Економіка
07 Управління та адміністрування	072 Фінанси, банківська справа та страхування
08 Право	081 Право

Прийом до докторантури Університету здійснюється з урахуванням наукових досягнень за обраною спеціальністю відповідно до встановлених вимог.
До докторантури Університету приймаються особи, які мають ступінь доктора філософії (кандидата наук), наукові здобутки та опубліковані праці з обраної спеціальності (зокрема, публікації в міжнародних реферованих журналах, індексованих наукометричних базах, згідно з вимогами до рівня наукової кваліфікації осіб, які здобувають наукові ступені) і які мають наукові результати, що потребують завершення або оформлення у вигляді дисертації, монографії чи наукової доповіді за сукупністю статей.
Нормативний строк підготовки доктора наук у докторантурі два роки.
Строк прийому заяв і документів – з 10 травня до 31 травня 2021 року.
Термін зарахування – до 1 жовтня 2021 року.
Початок підготовки в докторантурі – з 1 жовтня 2021 року.



ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

СЕРІЯ: ФІНАНСИ, ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ

Науковий фаховий журнал

Випуск 7

*Засновник, видавець: Університет державної фіскальної служби України
Заснований 2017 року, є правонаступником Наукового вісника Національного університету
державної податкової служби України (економіка, право)*

Продовжуване видання (виходить у міру накопичення матеріалу)

Мови видання: українська, російська, англійська

*Свідцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія KB 22277-12177 Р від 02.08.2016*

*Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Університету державної фіскальної
служби України (протокол № 5 від 26.04.2021)*

*Журнал внесено до Переліку наукових фахових видань України (категорія Б)
в галузі економічних наук наказом МОН України від 15.10.2019 № 1301*

Редакційна колегія: О. А. Шевчук, д.е.н., професор (головн. ред.); Н. П. Мацелюх, д.е.н., професор (заст. головн. ред.); С. В. Онишко, д.е.н., професор (заст. головн. ред.); Н. С. Дружинська, к.е.н. (відп. секр.); О. В. Алейнікова, д.н. держ. упр., професор; В. Л. Андрущенко, д.е.н., професор; Я. В. Белінська, д.е.н., професор; О. І. Береславська, д.е.н., професор; І. М. Боярко, д.е.н., професор; В. В. Гурочкіна, д.е.н., доцент; Н. Г. Діденко, д.н. держ. упр., професор; К. В. Дубич, д.н. держ. упр., професор; С. А. Дяченко, д.н. держ. упр.; В. Д. Залізко, д.е.н., професор; В. Ю. Ільїн, д.е.н., професор; Л. М. Карпенко, д.е.н., професор; С. Г. Карташов, д.н. держ. упр., доцент; Ю. М. Коваленко, д.е.н., професор; А. В. Кожина, к.н. держ. упр., доцент; Т. А. Коляда, к.е.н., с.н.с., доцент; В. М. Кравецький, д.е.н., професор; А. В. Лісовий, д.е.н., професор; В. В. Мартиненко, д.е.н., доцент; В. М. Мельник, д.е.н., професор; А. А. Олешко, д.е.н., професор; В. О. Осмятченко, д.е.н., професор; Ю. В. Пасічник, д.е.н., професор; П. В. Пашко, д.е.н., професор; С. В. Петруха, к.е.н., доцент; В. В. Пилипів, д.е.н., професор; С. П. Рінпа, д.е.н., професор; Н. В. Стежко, д.е.н., професор; О. О. Сунцова, д.е.н., професор; Н. В. Ткаченко, д.е.н., професор; Н. М. Ткачова, д.н. держ. упр., професор; К. І. Швабій, д.е.н., професор; Аміт Кумар, доктор філософії, MBA, М. Сот, доцент; Анжелена Лобб, доктор філософії, доцент; Варадарадж Аравамудхан, доктор філософії, MBA, МРНІЛ, професор; Гечібая Бадрі, д.е.н., професор; Гозора Владімір, доктор філософії, габілітований доктор, професор, MBA; Горал Юстина, доктор філософії, доцент; Джівігол-Барош М., доктор філософії, доцент; Рафаель Ірізаррі, доктор наук, професор; Іскандар Муда, доктор філософії, SE, M.Si, Ak, CA, CSRS, CPA; Мискевич Радослав, доктор філософії, доцент; Моход Заїні Абд Карим, доктор філософії, професор; Новак Даріуш, габілітований доктор, професор; Сафван Аль Салим, доктор філософії, професор; Сипко Юрай, доктор філософії, професор, MBA; Натела Циклашвілі, д.е.н., професор.

Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування : науковий фаховий журнал / редкол. : О. А. Шевчук (головн. ред.) та ін. – Ірпінь : Університет державної фіскальної служби України, 2021. – Випуск 7. – 220 с.

У виданні вміщені наукові статті, присвячені актуальним проблемам економіки.

Науковий журнал започатковано з метою опублікування результатів наукових досліджень з питань теорії і практики фінансів, бухгалтерського обліку, оподаткування та інших напрямів економічної науки.

Для науковців, викладачів, аспірантів, студентів та всіх, хто цікавиться науковими дослідженнями у сфері економіки.



Розміщений на відкритій інформаційній платформі OJS Університету державної фіскальної служби України.



Науковим статтям, опублікованим у журналі, присвоюється індекс DOI (Digital Object Identifier) – ідентифікатор цифрового об'єкта.

Журнал розміщено в профільних міжнародних наукометричних базах даних, репозитаріях та пошукових системах: Index Copernicus, Crossref, Google Scholar, International Institute of Organized Research (I2OR), International Scientific Indexing (ISI), Advanced Science Index (ASI), CiteFactor, J-Gate, EuroPub, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Open Ukrainian Citation Index (OUCI), НБУВ.

Редакція журналу веде систематичну роботу щодо включення наукового фахового видання до міжнародних електронних бібліотек, каталогів та наукометричних баз даних з метою входження у світовий науковий інформаційний простір, підвищення рейтингу журналу та індексів цитування його авторів. Наразі редколегія провадить роботу щодо входження журналу у Scopus та Web of Science.

Адреса редакції:

вул. Університетська, 31,
м. Ірпінь, Київська обл., 08205, Україна
E-mail: ekonvisnik@nusta.edu.ua

Під час посилання на матеріали наукового журналу «Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування» потрібно використовувати транслітеровану назву «Ekonomiczny Visnyk. Seria: Finansy, Oblik, Opodatkovannia» або «Economic Herald. Series: Finance, Accounting, Taxation».



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК

СЕРИЯ: ФИНАНСЫ, УЧЕТ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Научный специализированный журнал

Выпуск 7

ISSN 2617-5932
УДК 330(05)

Основатель, издатель: Университет государственной фискальной службы Украины
Основан в 2017 году, правопреемник Научного вестника Национального университета государственной
налоговой службы Украины (экономика, право)

Продолжаемое издание (выходит по мере накопления материала)

Языки издания: украинский, русский, английский

Свидетельство о Государственной регистрации печатного средства массовой информации
Серия КВ 22277-12177 Р от 02.08.2016

Рекомендовано к печати решением Ученого совета Университета государственной
фискальной службы Украины (протокол № 5 от 26.04.2021)

Журнал включен в Перечень научных специализированных изданий Украины (категория Б)
в отрасли экономических наук приказом МОН Украины от 15.10.2019 № 1301

Редакционная коллегия: О. А. Шевчук, д.э.н., профессор (главн. ред.); Н. П. Мацелюх, д.э.н., профессор (зам. главн. ред.); С. В. Онышко, д.э.н., профессор (зам. главн. ред.); Н. С. Дружинская, к.э.н. (отв. секр.); Е. В. Алейникова, д.н. по гос. управл., профессор; В. Л. Андрущенко, д.э.н., профессор; Я. В. Белинская, д.э.н., профессор; Е. И. Береславская, д.э.н., профессор; И. Н. Боярко, д.э.н., профессор; В. В. Гурочкина, д.э.н., доцент; Н. Г. Диденко, д.н. по гос. управл., профессор; К. В. Дубич, д.н. по гос. управл., профессор; С. А. Дяченко, д.н. по гос. управл.; В. Д. Зализко, д.э.н., профессор; В. Ю. Ильин, д.э.н., профессор; Л. Н. Карпенко, д.э.н., профессор; Е. Г. Карташов, д.н. по гос. управл., доцент; Ю. М. Коваленко, д.э.н., профессор; А. В. Кожина, к.н. по гос. управл., доцент; Т. А. Коляда, к.э.н., с.н.с., доцент; В. Н. Краевский, д.э.н., профессор; А. В. Лисовый, д.э.н., профессор; В. В. Мартыненко, д.э.н., доцент; В. Н. Мельник, д.э.н., профессор; А. А. Олешко, д.э.н., профессор; В. А. Осмятченко, д.э.н., профессор; Ю. В. Пасичник, д.э.н., профессор; П. В. Пашко, д.э.н., профессор; С. В. Петруха, к.э.н., доцент; В. В. Пылытив, д.э.н., профессор; С. П. Ринна, д.э.н., профессор; Н. В. Стежко, д.э.н., профессор; А. А. Сунцова, д.э.н., профессор; Н. В. Ткаченко, д.э.н., профессор; Н. Н. Ткачева, д.н. по гос. управл., профессор; К. И. Швабий, д.э.н., профессор; Аміт Кумар, доктор философии, MBA, M. Com, доцент; Аннелена Лобб, доктор философии, доцент; Варадарадж Аравамудхан, доктор философии, MBA, MPhil, профессор; Гечібая Бадрі, д.э.н., профессор; Гозора Владимир, доктор философии, реабилитированный доктор, профессор, MBA; Горал Юстина, доктор философии, доцент; Дживисол-Бароиш М., доктор философии, доцент; Рафаэль Иризарри, доктор наук, профессор; Искандар Муда, доктор философии, SE, M.Si, Ak, CA, CSRS, CPA; Мискевич Радослав, доктор философии, доцент; Моход Заини Абд Карим, доктор философии, профессор; Новак Дариуш, реабилитированный доктор, профессор; Сафван Аль Салим, доктор философии, профессор; Ситко Юрай, доктор философии, профессор, MBA; Натела Циклашвили, д.э.н., профессор.

Экономический вестник. Серия: финансы, учет, налогообложение :
научный специализированный журнал / редкол. : О. А. Шевчук (главн. ред.)
и др. – Ирпень : Университет государственной фискальной службы Украины,
2021. – Выпуск 7. – 220 с.

Издание вмещает научные статьи, посвященные актуальным проблемам экономики.

Научный журнал основан с целью опубликования результатов научных исследований по вопросам теории и практики финансов, бухгалтерского учета, налогообложения и других направлений экономической науки.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов, студентов и всех, кто интересуется научными исследованиями в сфере экономики.



Размещен на открытой информационной платформе OJS Университета государственной фискальной службы Украины.



Научным статьям, опубликованным в журнале, присваивается индекс DOI (Digital Object Identifier) – идентификатор цифрового объекта.

Журнал размещен в профильных международных наукометрических базах данных, репозиториях и поисковых системах: Index Copernicus, Crossref, Google Scholar, International Institute of Organized Research (I2OR), International Scientific Indexing (ISI), Advanced Science Index (ASI), CiteFactor, J-Gate, EuroPub, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Open Ukrainian Citation Index (OUCI), НБУВ.

Редакция журнала ведет систематическую работу по включению научного издания в международные электронные библиотеки, каталоги и наукометрические базы данных с целью вхождения в мировое научное информационное пространство, повышения рейтинга журнала и индексов цитирования его авторов. Сейчас редколлегия проводит работу по вхождению журнала в Scopus и Web of Science.

Адрес редакции:

ул. Университетская, 31
г. Ирпень, Киевская обл., 08205, Украина
E-mail: ekonvisnik@nusta.edu.ua

Во время ссылки на материалы научного журнала «Экономический вестник. Серия: финансы, учет, налогообложение» нужно использовать транслитерируемое название «Ekonomicnyi Visnyk. Seriya: Finansy, Oblik, Opodatkuвання» или «Economic Herald. Series: Finance, Accounting, Taxation».

© Университет государственной фискальной
службы Украины, 2021



ECONOMIC HERALD

SERIES: FINANCE, ACCOUNTING, TAXATION

The Scientific Professional Journal

Issue 7

Founder, publisher and manufacturer: University of the State Fiscal Service of Ukraine
The scientific journal was founded in 2017. The journal is the successor of the journal Scientific Bulletin of the National University of State Tax Service of Ukraine (Economics, Law)

Continued edition (released with the accumulation of material)

Language of publication: Ukrainian, Russian, English

The certificate of state registration of the print mass media: KB 22277-12177 P, 02.08.2016

Recommended for printing and Internet distribution by the decision of the Academic Council of University of the SFS of Ukraine
(Protocol № 5, 26.04.2021)

The journal is licensed as academic, professional journal (category B) in all economic sciences
(Decree of Ministry of Education and Science of Ukraine: № 1301, issued 15.10.2019)

Editorial Board: Oleg Shevchuk, Doctor of Economics, Professor (Editor-in-chief); Svitlana Onyshko, Doctor of Economics, Professor (deputy Ed.); Nataliia Matseliukh, Doctor of Economics, Professor (deputy Ed.); Nataliia Druzhynska, Ph.D. in Economics (resp. secr.); Olena Aleinikova, Doctor of Science in Public Administration, Professor; Volodymyr Andruschchenko, Doctor of Economics, Professor; Yanina Belinska, Doctor of Economics, Professor; Olena Bereslavska, Doctor of Economics, Professor; Iryna Boiarko, Doctor of Economics, Associate Professor; Viktoriya Hurochkina, Doctor of Economics, Associate Professor; Nina Didenko, Doctor of Science in Public Administration, Professor; Klavdia Dubych, Doctor of Science in Public Administration, Professor; Svitlana Diachenko, Doctor of Science in Public Administration; Vasily Zalizko, Doctor of Economics, Professor; Valerij Ilin, Doctor of Economics, Professor; Lidia Karpenko, Doctor of Economics, Professor; Evgen Kartashov, Doctor of Science in Public Administration, Associate Professor; Yuliia Kovalenko, Doctor of Economics, Professor; Alla Kozhyna, Candidate of Science in Public Administration, Associate Professor; Tetiana Koliada, Ph.D. in Economics, Associate Professor; Volodymyr Kraevsky, Doctor of Economics, Professor; Andrii Lisovy, Doctor of Economics, Professor; Valentyna Martynenko, Doctor of Economics, Associate professor; Viktor Melnyk, Doctor of Economics, Professor; Anna Oleshko, Doctor of Economics, Professor; Volodymyr Osmiatchenko, Doctor of Economics, Professor; Yurii Pasichnyk, Doctor of Economics, Professor; Pavlo Pashko, Doctor of Economics, Professor; Serhiy Petrukha, Ph.D. in Economics, Associate Professor; Vitalii Pylypiv, Doctor of Economics, Professor; Serhii Rippa, Doctor of Economics, Professor; Nadiia Stezhko, Doctor of Economics, Professor; Olesia Suntsova, Doctor of Economics, Professor; Nataliia Tkachenko, Doctor of Economics, Professor; Nataliia Tkachova, Doctor of Science in Public Administration, Professor; Kostiantyn Shvabii, Doctor of Economics, Professor; Amit Kumar, Ph.D., MBA (Finance), M.Com, Assistant Professor; Annelena Lobb, Ph.D, Associate Professor; Badri Gecchaia, Doctor of Economic, Professor; Varadaraj Aravamudhan, Ph.D, MBA, MPHIL, Professor; Gozora Vladimir, Dr.h.c. prof. mpx.h.c. prof. Ing. Ph.D., MBA; Góral Justyna, PhD, Assistant Professor; Dżwigol-Barosz Mariola, Ph.D., Associate Professor; Rafael Irizarry, DrC, Professor of statistics; Iskandar Muda, Ph.D, SE, M.Si, Ak, CA, CSRS, CPA; Miśkiewicz Radosław, Ph.D., Associate Professor; Mohd Zaini Abd Karim, PhD, Professor; Nowak Dariusz, Dr hab., Professor UEP; Safwan Al Salameh, PhD, Professor; Sipko Juraj, Prof. Ing., Ph.D., MBA; Tsiklashvili Natela, Doctor of Economics, Professor.

Economic herald. Series: finance, accounting, taxation : the Scientific Professional Journal / Editorial Board : O. A. Shevchuk (Editor-in-chief) and others. – Irpin : University of the State Fiscal Service of Ukraine, 2021. – Issue 7. – 220 p.

The publication contains scientific articles, devoted to actual problems of the economy.

The scientific journal was founded to publish the results of scientific research on the theory and practice of finance, accounting, taxation and other areas of economic science.

For researchers, lecturers, graduate students, students and everyone interested in research in the field of economics.



The scientific journal is located on the open information platform OJS of the University of the State Fiscal Service of Ukraine



DOI (digital object identifier) – the scientific articles are assigned digital object identifier.

The journal is published in international scientometric databases, repositories and search engines: Index Copernicus, Crossref, Google Scholar, International Institute of Organized Research (I2OR), International Scientific Indexing (ISI), Advanced Science Index (ASI), CiteFactor, J-Gate, EuroPub, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Open Ukrainian Citation Index (OUCI), Vernadsky National Library of Ukraine.

The editorial board conducts systematic work on integration of the scientific publications in international electronic libraries, catalogs and scientometric databases in order to enter the world scientific information space, increase the rating of the journal and the citation indices of its authors. The editorial board working on the inclusion of the scientific journal in Scopus and Web of Science.

Address of the editorial board:

31, Universitetskaya str., Irpin, Kyiv region, Ukraine, 08205
e-mail: ekonvisnik@nusta.edu.ua

During the reference to the materials of the scientific journal «Economic Herald. Series: Finance, Accounting, Taxation» you need to use the transliterated title «Ekonomichnyi Visnyk. Serii: Finansy, Oblik, Opodatkovannia».

© University of the State Fiscal Service
of Ukraine, 2021

ЗМІСТ

<u>Вергелюк Ю. Ю.</u> Гендерно-орієнтоване бюджетування як складова у забезпеченні якості життя населення.....	11
<u>Дяченко С. А.</u> Розвиток міжбюджетних відносин у контексті формування моделі фінансової децентралізації в Україні.....	20
<u>Жеков І. І., Халецький А. В.</u> Проблеми кадрового забезпечення медичної сфери в умовах реформування системи охорони здоров'я в Україні.....	30
<u>Калач Г. М., Онищук Н. В.</u> Особливості логістичних процесів підприємств електронної комерції.....	42
<u>Красівський В. М., Параниця Н. В., Петруха С. В.</u> Методичні підходи до аналізу макроекономічних показників зовнішньої торгівлі України.....	52
<u>Кругляк В. В., Курілов Є. А.</u> Основні положення моніторингу контрольованих операцій як складової податкового контролю за дотриманням правил трансфертного ціноутворення в Україні.....	61
<u>Лазебник Л. Л., Соколова О. М.</u> Інноваційні кластери як об'єкт державної структурної політики України.....	74
<u>Лісова Р. М.</u> Індустрія 4.0 та цифрова готовність українських промислових підприємств.....	86
<u>Макурін А. А.</u> Бухгалтерський облік зносу обладнання для майнінгу.....	97
<u>Михальченко І. Г.</u> Економічні ефекти прямого іноземного інвестування на ринки приймаючих країн.....	108
<u>Піхоцька М. Р.</u> Бюро економічної безпеки як новітній суб'єкт державного фінансового контролю.....	117
<u>Пузько С. Г.</u> Інноваційні технології валідації ідей до виведення продукту на ринок.....	126
<u>Сокур М. Б.</u> Особливості та ключові ризики життєвого циклу екоінновацій у стартап проектах.....	140
<u>Станков Г.</u> Участь громадян у державному управлінні: безперечні переваги та неминучі ризики.....	152
<u>Сунцова О. О.</u> Фінансові технології як складова цифрової економіки: тенденції в реаліях пандемії COVID-19.....	161
<u>Тимоць М. В.</u> Оцінка структури доходів Державного бюджету України.....	176
<u>Халецька А. А., Кравченко В. І.</u> Окремі проблеми створення міцного іміджу закладу охорони здоров'я в сучасній концепції публічного врядування.....	184
<u>Швабій К. І., Новицька Н. В., Хлєбнікова І. І.</u> Структура та характерні риси нелегального ринку сигарет в Україні в контексті впливу акцизного навантаження на тютюнові вироби.....	196
<u>Шевченко Л. В.</u> Нова публічна дипломатія в контексті публічного управління.....	209

СОДЕРЖАНИЕ

<u>Вергелюк Ю. Ю.</u> Гендерно-ориентированное бюджетирование как составляющая в обеспечении качества жизни населения.....	11
<u>Дяченко С. А.</u> Развитие межбюджетных отношений в контексте формирования модели финансовой децентрализации в Украине.....	20
<u>Жеков И. И., Халецкий А. В.</u> Проблемы кадрового обеспечения медицинской сферы в условиях реформирования системы здравоохранения в Украине.....	30
<u>Калач А. Н., Онищук Н. В.</u> Особенности логистических процессов компаний электронной коммерции.....	42
<u>Краевский В. Н., Параниця Н. В., Петруха С. В.</u> Методические подходы к анализу макроэкономических показателей внешней торговли Украины.....	52
<u>Кругляк В. В., Курилов Е. А.</u> Основные положения мониторинга контролируемых операций как составляющей налогового контроля за соблюдением правил трансфертного ценообразования в Украине.....	61
<u>Лазебник Л. Л., Соколова О. Н.</u> Инновационные кластеры как объект государственной структурной политики Украины.....	74
<u>Лисова Р. М.</u> Индустрия 4.0 и цифровая готовность украинских промышленных предприятий.....	86
<u>Макурин А. А.</u> Бухгалтерский учет износа оборудования для майнинга.....	97
<u>Михальченко И. Г.</u> Экономические эффекты прямых иностранных инвестиций на рынках принимающих стран.....	108
<u>Пихоцкая М. Р.</u> Бюро экономической безопасности как новейший субъект государственного финансового контроля.....	117
<u>Пузько С. Г.</u> Инновационные технологии валидации идеи к выводу продукта на рынок.....	126
<u>Сокур М. Б.</u> Особенности и ключевые риски жизненного цикла экойнноваций в стартап проекты.....	140
<u>Станков Г.</u> Участие граждан в государственном управлении: беспорные преимущества и неизбежные риски.....	152
<u>Сунцова О. А.</u> Финансовые технологии как составляющая цифровой экономики: тенденции в реалиях пандемии COVID-19.....	161
<u>Тымоць М. В.</u> Оценка структуры доходов Государственного бюджета Украины.....	176
<u>Халецкая А. А., Кравченко В. И.</u> Отдельные проблемы создания имиджа учреждения здравоохранения в современной концепции публичного управления.....	184
<u>Швабий К. И., Новицкая Н. В., Хлебникова И. И.</u> Структура и характерные особенности нелегального рынка сигарет в Украине в контексте влияния акцизной нагрузки на табачные изделия.....	196
<u>Шевченко Л. В.</u> Новая публичная дипломатии в контексте публичного управления.....	209

CONTENTS

<u>Verhelyuk Yu. Yu.</u> Gender-Oriented Budgeting as a Component in Ensuring the Quality of Population Life.....	11
<u>Diachenko S. A.</u> Interbudgetary Relations Development in the Context of Formation of Financial Decentralization Model in Ukraine.....	20
<u>Zhekov I. I., Khaletskyy A. V.</u> Problems of Staffing the Medical Sphere in the Context of Reforming the Healthcare System in Ukraine.....	30
<u>Kalach H. M., Onyshchuk N. V.</u> Features of Logistic Processes of E-Commerce Enterprises.....	42
<u>Kraevsky V. M., Paranytsia N. V., Petrukha S. V.</u> Methodical Approaches to the Analysis of Macroeconomic Indicators of Ukraine's Foreign Trade.....	52
<u>Krugliak V. V., Kurilov Ye. A.</u> Main Provisions of Controlled Operations Monitoring as an Integral Part of Tax Control for Compliance with Transfer Pricing Rules.....	61
<u>Lazebnyk L. L., Sokolova O. M.</u> Innovative Clusters as an Object of the State Structural Policy of Ukraine.....	74
<u>Lisova R. M.</u> Industry 4.0 and Digital Readiness of Ukrainian Industrial Enterprises.....	86
<u>Makurin A. A.</u> Accounting of Equipment Wear for Mining.....	97
<u>Mykhalchenko I. G.</u> Economic Effects of Foreign Direct Investment in Host-Country Markets.....	108
<u>Pikhotska M. R.</u> Bureau of Economic Security as the Newest Subject of State Financial Control.....	117
<u>Puzko S. G.</u> Innovative Technologies of Validation of the Idea of Bringing the Product to the Market.....	126
<u>Sokur M. B.</u> Features and Key Risks of Eco-Innovation Life Cycle in Startup Projects.....	140
<u>Stankov G.</u> Citizen Participation in Public Governance: Incontestable Advantages and Inevitable Risks.....	152
<u>Suntsova O. O.</u> Financial Technologies as a Component of the Digital Economy: Trends in the Realities of COVID-19 Pandemic.....	161
<u>Tymots M. V.</u> Structure Analysis of Ukraine's State Budget Revenue.....	176
<u>Kravchenko V. I.</u> Some Problems of Creating the Image of a Healthcare Institution in the Modern Concept of Public Governance.....	184
<u>Shvabii K. I., Novytska N. V., Khliebnikova I. I.</u> Structure and Characteristics of the Illegal Tobacco Market in Ukraine in the Context of the Influence of Excise Duty Burden on Tobacco Products.....	196
<u>Shevchenko L. V.</u> New Public Diplomacy in Context of Public Administration.....	209

УДК 336.1, 330.59

JEL J 16, I 31, H 61

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.10-19

Ю. Ю. Вергелюк,*к.е.н., доцент,**доцент кафедри фінансових ринків,**Університет ДФС України,**м. Ірпінь, Україна**e-mail: strchk81@gmail.com***ORCID ID 0000-0003-1773-6631**

ГЕНДЕРНО-ОРІЄНТОВАНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

Стаття присвячена питанням ролі гендерно-орієнтованого бюджетування як чинника підвищення якості життя населення. Розкрито значимість врахування гендерних аспектів у бюджетному процесі, що дозволить підвищити якість послуг для населення та сприятиме підвищенню рівня життя. У статті окреслено наявні підходи та показники, що використовуються для вимірювання якості життя населення. Відмічено, що новітні методики оцінки якості життя населення враховують гендерні аспекти. Виявлено відсутність концептуальної нормативної методики вимірювання якості життя населення в Україні, яка б враховувалась під час бюджетного планування. Відображені переваги, яких набуває бюджетування з урахуванням гендерних аспектів.

Ключові слова: *гендерна рівність, гендерно-орієнтоване бюджетування, рівень життя, якість життя.*

Ю. Ю. Вергелюк. Гендерно-ориентированное бюджетирование как составляющая в обеспечении качества жизни населения

Статья посвящена вопросам роли гендерно-ориентированного бюджетирования как фактора повышения качества жизни населения. Раскрыто значимость учета гендерных аспектов в бюджетном процессе, что позволит повысить качество услуг для населения и будет способствовать повышению уровня жизни. В статье обозначены имеющиеся подходы и показатели, используемые для измерения качества жизни населения. Отмечено, что новейшие методики оценки качества жизни населения учитывают гендерные аспекты. Выявлено отсутствие концептуальной нормативной методики измерения качества жизни населения в Украине, которая учитывалась бы при бюджетном планировании. Отражены преимущества, которые приобретает бюджетирование с учетом гендерных аспектов.

Ключевые слова: *гендерное равенство, гендерно-ориентированное бюджетирование, качество жизни, уровень жизни.*

Метою дослідження є з'ясування ролі гендерно-орієнтованого бюджетування у забезпеченні якості життя населення.

Постановка проблеми. Зародження гендерно-орієнтованого бюджетування в Україні – перший крок до формування бюджетної політики, центром якої є людина з її потребами. Саме тому запровадження гендерно-орієнтованого бюджетування сприяє забезпеченню високої якості життя населення. Адже від початкового етапу бюджетного процесу до етапу розробки пропозицій у центрі уваги перебувають потреби людини, а акцент робиться на зростанні якості послуг. Україна займає низькі позиції за показниками якості життя населення, про що свідчать міжнародні рейтинги. Саме тому дослідження усіх аспектів забезпечення зростання якості життя населення – важливе наукове та практичне завдання.

Звісно для забезпечення високої якості життя населення не достатньо лише врахування гендерного аспекту в бюджетуванні. Проте чимало законодавчо задекларованих державних функцій здатні задовольнити чи не половину потреб кожної людини. Україна, перебуваючи у транзитивному стані між кризою та посткризовим відновленням, стикається з безліччю економічних, політичних та соціальних проблем, без вирішення яких неможливе підвищення якості життя населення. Врахування гендерних аспектів у бюджетному процесі дозволить зробити перші кроки в більш раціональному розподілі обмежених фінансових ресурсів, що належать державі, та оптимізувати соціально-економічну складову.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення якості життя населення висвітлювались у працях багатьох дослідників. Світова наукова думка пропонує чимало методик визначення якості життя населення, а також факторів та умов його забезпечення. Найпопулярнішим індексом визначення якості життя населення, що враховує як об'єктивні, так і суб'єктивні показники, є індекс, розроблений 2005 року «Economist Intelligence Unit's quality-of-life index», авторами якого є фахівці аналітичної служби журналу «Economist Intelligence Unit» [18]. Вдосконалена система показників якості життя відображена у методиці «where-to-be-born» [17] («де народитися»), який, на відміну від попередньої методики, враховує гендерну рівність. Заслуговує на увагу сервіс Numbeo [15], що пропонує ранжування країн за рівнем якості життя та являє собою агрегований індексний показник, що допомагає визначити місце країни чи міста у територіальному рейтингу. Обрахунок індексу соціального здоров'я М. Л. Мірінгофа [13] враховує, крім фінансових параметрів, соціальні параметри життя населення, які відіграють важливу роль у забезпеченні комфортної життєдіяльності.

В Україні офіційного виміру рівня якості життя не запроваджено (крім методики Моніторингу регіонального людського розвитку України), проте існує ряд досліджень, що містять напрацювання та рекомендації щодо цього. У контексті цього дослідження особливо значимими є окремі публікації українських науковців. Зокрема, О. М. Гладуна [5], І. В. Гулакової, Е. М. Лібанової, Л. С. Лісогора. Проте відсутність єдиного концептуального підходу до оцінки якості життя, який би, крім інформативної складової, мав практичне застосування та враховувався під час реалізації економічної політики держави, зумовлюють необхідність наукових розробок у цьому напрямі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проживаючи в межах окремої країни, соціальної групи чи в суспільстві загалом, кожна людина, виконуючи обов'язки, має певні права. Задоволення потреб людини лежить в основі забезпечення якісного життя. У межах

держави – задоволення багатьох потреб людини напряму залежить від того, наскільки держава ефективно виконує покладені на неї функції. Для виконання функцій держава розпоряджається певними інструментами, переважно фінансового характеру. Саме тому гендерний аспект ефективності виконання бюджетних програм і є основою забезпечення високої якості життя населення, що базується на наданні якісних послуг.

Для більш глибокого розуміння механізму взаємозв'язку між гендерним аспектом виконання бюджетних програм та забезпеченням якості життя населення необхідно дослідити сутність та критерії забезпечення якості життя населення. Адже досить часто, працюючи в площині цього наукового напрямку, відсутнє чітке уніфіковане розуміння сутності «якість життя». Це поняття часто ототожнюється з можливостями розвитку, фінансовим становищем, рівнем доходів тощо. Особливо часто поняття якості життя населення вважається синонімічним рівню життя населення.

З урахуванням ціннісних настанов існуючі концептуальні підходи до оцінювання якості життя можна розділити на два основних напрями [1]:

– об'єктивні підходи дають змогу визначати якість соціального і фізичного (штучного і природного) навколишнього середовища, в якому люди намагаються реалізувати свої потреби;

– суб'єктивні підходи зосередилися на розгляді ціннісних установок. Елементами структури якості життя є самопочуття, задоволеність життям, щастя (чи комбінація цих елементів).

Сучасні міжнародні рейтинги, які визначають якість життя населення, ґрунтуючись на агрегованих індексах, як, наприклад, індекс якості життя Нумбео, враховують як суб'єктивні, так і об'єктивні фактори, які визначають якість життя населення. Станом на початок лютого 2021 року Україна перебуває на третьому місці з кінця серед країн Європи за цим показником. Гіршим у цьому рейтингу рівень життя населення виявився у Російській федерації та Білорусі. У таблиці 1 наведено перелік індексів, які беруться до уваги під час обрахунку, а також значення кожного з них та оцінка.

Таблиця 1

Якість життя населення в Україні за рейтингом Нумбео

Індекси, що беруться до уваги	Значення	Оцінка
Індекс купівельної спроможності	29,47	Досить низький
Індекс безпеки	51,92	Помірний
Індекс охорони здоров'я	53,51	Помірний
Індекс клімату	70,77	Високий
Індекс вартості життя	29,24	Досить низький
Відношення цін на нерухомість до доходів	10,69	Помірний
Індекс часу руху транспорту	37,94	Помірний
Індекс забрудненості середовища	64,08	Високий
Індекс якості життя	107,43	Помірний

Джерело: побудовано автором за [14].

Підкреслимо, що не всі аспекти якості життя населення задовольняються саме через виконання бюджетів. Особливо це стосується суб'єктивного підходу. Адже саме суб'єктивні прояви об'єктивних потреб відображаються в кожній людині по-своєму. Так, відомий дослідник якості життя населення найбільших міст США Лю-Бень-Цзе зазначав ще 1976 р., що «жодна людина не може точно пояснити іншій, що таке якість життя» [11].

У світі навіть сформулювалась Концепція якості життя, що бере свій початок із 1972 року у Німеччині. У програмі соціально-демократичної партії Німеччини зазначалося: «більше» продукції, прибутку, споживання не означає автоматично «більше» злагоди, щастя і можливостей розкриття потенціалу окремих людей. Якість життя населення – це більше за найвищий стандарт життя. Якість життя передбачає свободу, зокрема свободу від страху. Вона стає шансом до самовизначення і саморозвитку, взаєморозуміння і взаємної відповідальності, повного використання власних сил у роботі, грі і спільному житті, приналежності до природи, культурних цінностей, шансом залишитися здоровими. Якість життя населення означає збагачення нашого життя за рамками матеріального споживання...» [12].

У загальному вигляді можна стверджувати, що якість життя – це оцінка певного набору умов та характеристик життя людини, а також ступінь задоволеності людини цими умовами та характеристиками.

Що ж до критеріїв, якими можна визначити якість життя населення (у нашому випадку населення певної країни), то генезис їх відрізнявся ще й в останніх наукових дослідженнях. Так, зазначимо, що за базу визначення якості життя населення міжнародними організаціями до уваги приймалися [10]: питомий ВВП та величина питомих доходів (60-ті роки XX ст.); система соціальних показників у доповнення універсальних, що враховують об'єктивні умови життя суспільствам (60-ті роки XX ст.); концепція базових потреб (70-ті роки XX ст.); комплексний індекс соціального розвитку, який включає 16 найважливіших соціальних, економічних та політичних факторів (70-ті роки XX ст.); індекс фізичної якості життя (80-ті роки XX ст.); індекс людського розвитку (ІЛР) (90-ті роки XX ст.).

І завершальним напрямом в оцінці рівня якості життя населення лише нещодавно почали використовувати порівняння з аналогічними показниками інших країн, соціальних угруповань тощо. Варто зазначити, що категорія «якість життя населення» є багатоаспектною, адже людина як соціальна істота виконує декілька соціальних ролей. У таблиці 2 наведено складові елементи якості життя.

Проте, безперечно, всі елементи цієї системи перебувають у цілісній взаємодії і є взаємозалежними. Деякі взаємозв'язки відображають ієрархічну взаємозалежність, інколи взаємозалежність є хаотичною та індивідуальною. Визначити однозначно критерії та характеристики якості життя населення досить складно.

Таблиця 2

Підсистеми якості життя населення

Якість життя населення			
Якість громадського життя	Якість трудового життя	Якість сімейного життя	Якість особистого життя

Джерело: складено автором.

Здійснивши огляд основних систем оцінки якості життя, що існують у різних країнах чи використовуються різними міжнародними організаціями, можна стверджувати, що вони є комплексними і трактують якість життя як широке та багатогранне поняття, що враховує і філософські, і психологічні аспекти його сприйняття. Актуальність таких методик є беззаперечною. Проте в контексті визначення впливу гендерного аспекту бюджетування на якість життя в полі зору дослідження повинні перебувати прості кількісні індикатори, що можна вивчити, спираючись на статистику. Саме тому до критеріїв якості життя відносимо: доходи населення; якість харчування; якість та комфорт житла; якість та кількість одягу; якість та доступність послуг охорони здоров'я; якість соціальних послуг; якість культури; якість сфери обслуговування; стан довкілля; демографічні показники; рівень безпеки.

Заслугує на увагу вітчизняна методика визначення якості життя населення, яка заснована на офіційній статистичній базі методик і є затверджена Президією НАН України у 2001 р. тривірнева методика вимірювання людського розвитку для регіонів України, яка була укладена фахівцями Ради з вивчення продуктивних сил (РВПС) України НАНУ на чолі з Е. М. Лібановою. Показники, що передбачені цією методикою [4]: демографічна ситуація, яка є індикатором людського розвитку загалом; ситуація на ринку праці, де забезпечується матеріальний добробут населення, можливість розвитку соціальної та виробничої інфраструктури тощо; матеріальний добробут населення; умови проживання населення; стан здоров'я населення й охорони здоров'я; освіта; соціальне середовище (включаючи, зокрема, показники, які характеризують криміногенну ситуацію в регіоні); екологічна ситуація; фінансування людського розвитку.

Не всі з перерахованих показників перебувають у площині результативності виконання бюджетних програм. Підґрунтям можливостей врахування гендерного аспекту в бюджетному процесі певної країни є нормативно-правове закріплення цих аспектів. Це регламентує можливості впроваджувати гендерний підхід у бюджетний процес. Чималу роль у забезпеченні якості життя населення відіграє (може відігравати) гендерно-орієнтоване бюджетування. Завдяки присутності гендерного елементу під час складання та виконання бюджету можна якісно надавати послуги населенню, що й лежить в основі забезпечення високої якості життя населення. Адже результатом гендерного бюджетного аналізу є рекомендації щодо вдосконалення програм, які фінансуються з бюджету, а також бюджетної та галузевих політик, з метою поліпшення їх відповідності реальним потребам різних статей і соціальних груп [3]. У кінцевому підсумку це матиме позитивний вплив на якість життя населення.

Забезпечення гендерних прав в Україні перебуває на етапі зародження, адже проєкт «Гендерне бюджетування в Україні» розвивається відносно недовго – 7 років. За сприяння цього проєкту проведено гендерний аналіз кількох бюджетних програм, що дозволяє стверджувати про їх гендерну чутливість.

Забезпечення якості життя населення та гендерне бюджетування повинні перебувати у взаємозв'язку та бути нормативно закріплено. Дотепер оцінюванню якості життя в Україні не приділялося належної уваги. Однак включення до порядку денного роботи центральних органів виконавчої влади проблематики якості життя, створення Координаційної ради з питань якості і безпеки життя людини (згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 26 грудня 2011 р. № 1393) [8] свідчить про посилення уваги держави до питань забезпечення належної якості життя людини та реалізації конституційних прав громадян.

Саме діяльність Координаційної ради з питань якості і безпеки життя людини повинна враховувати та підтримувати розвиток гендерного підходу у бюджетуванні.

Натомість основний нормативний акт, що має об'єднувати та синхронізувати бюджетне виконання із забезпеченням якості життя населення, а саме Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [6] не містить заданих критеріїв та можливостей їх впровадження. Цей нормативно-правовий акт забезпечує реалізацію бюджетного процесу з огляду на можливості, а не на певні складові якості життя, які потрібно виконати. Саме тут визначаються соціальні норми та нормативи, гарантії і соціальне забезпечення. В Україні досі використовується прожитковий мінімум для розрахунку основних соціальних стандартів [19]. Проте на практиці розрахований та взятий до уваги прожитковий мінімум не забезпечує якісного задоволення потреб населення.

В основі лежать не потреби населення, а саме можливості окремого бюджету, що унеможливає забезпечення якості надання послуг. При цьому визначений розмір прожиткового мінімуму не відповідає реаліям, що ще більше ускладнює ситуацію.

Основними принципами гендерно-орієнтованого бюджетування є [16]: розуміння гендеру – знання того, як гендер та гендерні відносини побудовано у суспільстві та як їх оцінює уряд; політична воля (прихильність), що продемонстрована політичними лідерами, – встановлення бачення та забезпечення роботи з гендерної рівності на довгострокову перспективу; встановлення нових вимог до системи збору статистичних даних – суттєві недоліки щодо збору даних перешкоджають проведенню гендерно-чутливого аналізу; прозорість, партнерство і співробітництво між фахівцями з бюджетування та експертами в галузі гендерної рівності, а також участь зацікавлених сторін поза урядом (громадянського суспільства та зовнішніх експертів) на всіх етапах діяльності. Їх варто впроваджувати в бюджетний процес для забезпечення врахування гендерного аспекту.

З прогресивним розвитком будь-якого сучасного цивілізованого суспільства гендерні питання стають усе більш актуальними. Україна взяла на себе зобов'язання щодо досягнення основних цілей сталого розвитку, одна з них – досягнення рівності між чоловіками та жінками у всіх сферах життєдіяльності. З цією метою було прийнято Закон України «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків» [6]. Варто зазначити, що для ефективного функціонування гендерно-орієнтованої бюджетної системи необхідна розробка та впровадження спеціальних нормативно правових актів. Забезпечення гендерної рівності у бюджетному аспекті можливе за реалізації гендерної пріоритизації. Експертами Міжнародного центру перспективних досліджень це визначення розглядається як (ре)організація, вдосконалення, формування та оцінювання політичних процесів у такий спосіб, щоб учасники та учасниці процесу прийняття політичних рішень використовували гендерний підхід в усіх галузях політики і на всіх етапах [9].

Висновки. Отже, дослідження доводить важливість ролі гендерного бюджетування у забезпеченні якості життя населення. Гендерно-орієнтоване бюджетування є різновидом бюджетування, що орієнтоване на результат, адже враховує реальні потреби людини під час реалізації бюджетного процесу. За допомогою інструментів гендерного аналізу, що використовуються в бюджетному процесі, можна визначити гендерно чутливі складові, які в подальшому знаходять своє відображення в бюджетних програмах.

Огляд наявних методик оцінки якості життя населення підтверджує присутність в окремих із них гендерної складової, що доводить авторську позицію необхідності

врахування гендерних складових під час розробки та виконання бюджетів. Пропонується використання гендерно-орієнтованого бюджетування, що дасть змогу враховувати реальні потреби населення, а не можливості окремого бюджету. Переваги, яких набуває бюджетування з урахуванням гендерних аспектів, містять своє відображення у показниках якості життя населення. Подальші наукові пошуки полягають у кількісному вимірі складових якості життя населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вимірювання якості життя в Україні: аналітична доповідь / Лібанова Е. М., Гладун О. М., Лісогор Л. С. та ін. К., 2013. 48 с.
2. Вергелюк Ю. Ю., Ганцяк М. О. Варіативність «ефекту витіснення» на ринку Державного боргу України. Gesellschaftsrechtliche transformationen von wirtschaftlichen systemen in den zeiten der neo-industrialisierung : collective monograph; herausgegeben vom Pasichnyk Yu. Nuremberg, Germany Verlag SWG imex GimbH, 2020. P. 46–54.
3. Клацер Е., Іваніна Т. Гендерно-орієнтоване бюджетування: аналіз програм, які фінансуються з бюджету, з позиції гендерної рівності: посібник для працівників органів виконавчої влади та місцевого самоврядування / за ред. О. Кисельва, М. Босніч, О. Давліканова. URL: http://www.un.org.ua/images/documents/4463/UA%20manual%20GRB%20Analysis_PRINT.pdf
4. Лібанова Е. М., Власенко Н. С., Власюк О. С. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки та сучасний стан. К.: ПРООН, 2002. 124 с.
5. Населення України. Демографічний вимір якості життя: кол. моногр. / за ред. О. М. Гладуна; НАН України, Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи. Київ, 2019. 396 с.
6. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: Закон України від 05.10.2000 № 2017-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>
7. Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків: Закон України від 08.09.2005 № 2866-IV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2866-15>
8. Про створення Координаційної ради з питань якості і безпеки життя людини: Постанова КМУ від 26.12.2011 № 1393. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1393-2011-%D0%BF>
9. Гендерна політика Європейського Союзу: загальні принципи та найкращі практики. URL: http://icps.com.ua/assets/uploads/les/gender_block_20150518_interactive_stronger_together.pdf
10. Якість життя населення регіону: аналіз, прогнозування, соціальна політика: монографія / за ред. В. Г. Никифорова; МОН МС України, Одеський нац. економічний унів-тет. Одеса, 2012. 316 с.
11. Lui-Ben-Chien. Quality of Life Indicators in U.S. metropolian areas. N.Y. 1976. P. 39.
12. Noll H. H. Konzepte der Wohlfahrtsen twicklung: Lebensqualität und «neue» Wohlfahrtskonzepte. Arbeitspapier. Berlin, 2000. P. 500–505.
13. Porter E., Marc L. Miringoff. Measurer of Social Health. *The New York Times*. 06.03.2004. URL: <https://www.nytimes.com/2004/03/06/nyregion/marc-l-mir-ingoff-58-dies-measurer-of-social-health.htm>
14. Quality of Life in Ukraine. Numbeo. URL: https://www.numbeo.com/quality-of-life/country_result.jsp?country=Ukraine

15. Quality of Life. Numbeo. URL: <https://www.numbeo.com/quality-of-life/>
16. Sheila Quinn. Gender Budgeting: practical implementation. Directorate General of Human Rights and Legal Affairs Council of Europe. 2009. URL: <https://rm.coe.int/1680599885>
17. The Economist Intelligence Unit's where-to-be-born index. The Economist. URL: <https://www.revolvy.com/page/Where%252Dto%252Dbe%252Dborn-Index>
18. The Economist Intelligence Unit's quality-of-life index. The World in 2005. The Economist. URL: https://www.economist.com/media/pdf/QUALITY_OF_LIFE.pdf
19. Korneev Vladimir, Verheliuk Yuliia, Koverninska Yuliia, and Kononets Alexey (2019). Bank crediting to the sector of non-financial corporations in Ukraine. *Banks and Bank Systems*. 14(3). 64–75. doi:10.21511/bbs.14(3).2019.06

REFERENCES

1. Libanova, E. M., Hladun, O. M., Lisohor, L. S. (2013). *Vymyruvannia iakosti zhyttia v Ukraini* [Measuring the quality of life in Ukraine]. Kyiv.
2. Verheliuk, Yu. Yu., Hantsiak, M. O. (2019). *Variatyvnist «efektu vytisnennia» na rynku Derzhavnoho borhu Ukrainy* [Variability of the «crowding-out effect» in the ukrainian public debt market], *Gesellschaftsrechtliche transformationen von wirtschaftlichen systemen in den zeiten der neo-industrialisierung* (P. 46–54); herausgegeben vom Pasichnyk Yu. Nuremberg, Germany.
3. Klatser, E., Ivanina, T. (2017). *Henderno-orientovane biudzhetuвання: analiz prohram, iaki finansuiutsia z biudzhetu, z pozytsii hendernoї rīvnosti* [Gender-oriented budgeting: an analysis of budget-funded programs from a gender equality perspective] (ed. by O. Kyselva, M. Bosnich, O. Davlikanova). URL: http://www.un.org.ua/images/documents/4463/UA%20manual%20GRB%20Analysis_PRINT.pdf
4. Libanova, E. M., Vlasenko, N. S., Vlasniuk, O. S. (2002). *Liudskij rozvytok rehioniv Ukrainy: metodyka otsinky ta suchasnyj stan* [Human development of the regions of Ukraine: assessment methods and current state]. Kyiv: PROON.
5. Hladun, O. M. (Ed.). (2019). *Naselennia Ukrainy. Demohrafichnyj vymir iakosti zhyttia* [The population of Ukraine. Demographic dimension of quality of life]. Kyiv: In-t demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M. V. Ptukhy.
6. Verkhovna Rada Ukrainy. (05.10.2000). *Pro derzhavni sotsial'ni standarty ta derzhavni sotsial'ni harantii* [About state social standards and state social guarantees: Law of Ukraine]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>
7. Verkhovna Rada Ukrainy. (08.09.2005). *Pro zabezpechennia rīvnykh prav i mozhlyvostej zhynok i cholovikiv* [About ensuring equal rights and opportunities for women and men: Law of Ukraine]. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2866-15>
8. Kabinet Ministriv Ukrainy. (26.12.2011). *Pro stvorennia Koordynatsijnoi rady z pytan iakosti i bezpeky zhyttia liudy* [About creation of Coordinating council concerning quality and safety of human life: Decree]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1393-2011-%D0%BF>
9. Henderna polityka Yevropejs'koho Soiuzu: zahalni pryntsypy ta najkraschi praktyky [European Union gender policy: general principles and best practices]. URL: http://icps.com.ua/assets/uploads/les/gender_block_20150518_interactive_stronger_together.pdf

10. Nykyforenko, V. H. (Ed.). (2012). *Yakist zhyttia naseleennia rehionu: analiz, prohnouzuvannia, sotsialna polityka* [Quality of life of the region's population: analysis, forecasting, social policy]. Odesa: Odeskyj nats. ekonomichnyj univ-tet.
11. Lui-Ben-Chien. (1976). Quality of Life Indicators in U.S. metropolian areas. N.Y., USA.
12. Noll, H. H. (2000). Konzepte der Wohlfahrtsentwicklung: Lebensqualität und «neue» Wohlfahrtskonzepte. *Arbeitspapier*. Berlin, Germany.
13. Porter, E. Marc, L. (2004). Miringoff. Measurer of Social Health. *The New York Times*. URL: <https://www.nytimes.com/2004/03/06/nyregion/marc-l-mir-ingoff-58-dies-measurer-of-social-health.htm>
14. Quality of Life in Ukraine. Numbeo. URL: https://www.numbeo.com/quality-of-life/country_result.jsp?country=Ukraine
15. Quality of Life. Numbeo. URL: <https://www.numbeo.com/quality-of-life/>
16. Sheila Quinn. (2009). Gender Budgeting: practical implementation. Directorate General of Human Rights and Legal Affairs Council of Europe. URL: <https://rm.coe.int/1680599885>
17. The Economist Intelligence Unit's where-to-be-born index. The Economist. URL: <https://www.revolvy.com/page/Where%252Dto%252Dbe%252Dborn-Index>
18. The Economist Intelligence Unit's quality-of-life index. The World in 2005. The Economist. URL: https://www.economist.com/media/pdf/QUALITY_OF_LIFE.pdf
19. Korneev, V., Verheliuk Yu., Koverninska Yu., Kononets A. (2019). Bank crediting to the sector of non-financial corporations in Ukraine. *Banks and Bank Systems*. 14(3). 64–75. doi:10.21511/bbs.14(3).2019.06.

Yuliya Yu. Verheliuk, PhD in Economics, Associate Professor, University of the State Fiscal Service of Ukraine

Gender-Oriented Budgeting as a Component in Ensuring the Quality of Population Life

The article is devoted to the role of gender-oriented budgeting as a factor of the quality of life improvement. It substantiates the relationship between the indicators of people's quality of life and the presence of gender component in the budgeting process. The importance of gender component implementation into the budgeting process is revealed, which will improve the quality of services for people and lead to the general improvement of living standards.

The purpose of the article is to clarify the role of the gender-based budgeting in ensuring the quality of people's life.

The following research methods were used during the study: systematization, generalization, induction, deduction, scientific abstraction, analogy, analysis.

The article contains an overview of methods for measuring people's quality of life that are used worldwide, as well as an existing measurement approaches in Ukraine. An overview of indicators that serve for quality of life measurement are performed. Also we defined and calculated the parameters of quality of life in Ukraine according to the Numbeo method. It is noted that the latest methods of people's quality of life calculation take into account gender aspects.

In the article we defended the position on the predominance of the material component (objective) in ensuring people's quality of life in comparison with the moral (subjective) one. At the same time, it is noted that a number of indicators of quality of life depend on the level of the budget process organization and the effectiveness of its implementation. In this regard, we propose the use of gender-oriented budgeting, which will allow to take into account people's

real needs, rather than the capabilities of each separate budget. It is determined that the basic principles of budgeting in Ukraine intersect with the principles of gender-oriented budgeting and should be widely implemented in the budgeting process.

We defined the lack of conceptual normative methodology on measurement of people's quality of life in Ukraine, which would be used during budget planning. In order to ensure the effectiveness of the gender-oriented budget system, it is necessary to develop and implement special legal acts. Ensuring gender equality in the budget aspect is only possible in case of gender prioritization implementation. Also we underlined the advantages of budgeting after implementation of gender component.

Key words: *quality of life, standard of living, gender equality, gender-oriented budgeting.*

Стаття надійшла до редколегії 9 лютого 2021 року

УДК 351.72:336:352

JEL E6; H7

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.20-29

С. А. Дяченко,

д.держ.упр., доцент кафедри
економічної політики та врядування,
Національна академія державного
управління при Президентові України,
м. Київ, Україна
e-mail: Lana.dyachenko@gmail.com
ORCID ID 0000-0002-5905-4607

РОЗВИТОК МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті запропоновано механізм реалізації міжбюджетних трансфертів і фінансової децентралізації в системі місцевих фінансів України. Доведено необхідність законодавчого уточнення та закріплення окремих положень, що здатні реалізувати концепцію формування моделі фінансової децентралізації в Україні на засадах розширення управлінської та організаційної здатності органів місцевого самоврядування до повноцінного використання фінансового потенціалу місцевих бюджетів та територіальних громад. Акцентовано увагу, що розширення міжбюджетних відносин між органами місцевого самоврядування має на меті запровадження варіативності використання фінансових ресурсів в умовах невизначеності. Це створює різні альтернативи використання місцевих фінансових ресурсів і здатне підвищити фінансову спроможність територіальних громад. Обґрунтовано доцільність мінімізації участі держави в цих процесах та розширення компетенції й активізації ініціативи органів місцевого самоврядування, що передбачається досягнути за рахунок розширення договірних засад у сфері міжбюджетних відносин.

Ключові слова: адміністративний договір, дефіцит, міжбюджетні відносини, міжбюджетні трансферти, місцеві фінанси, органи місцевого самоврядування, партисипативний бюджет, профіцит, територіальні громади, фінансова децентралізація, фінансові інструменти.

С. А. Дяченко. Развитие межбюджетных отношений в контексте формирования модели финансовой децентрализации в Украине

В статье предложен механизм реализации межбюджетных трансфертов и финансовой децентрализации в системе местных финансов Украины. Доказана необходимость законодательного уточнения и закрепления отдельных положений, которые способны реализовать концепцию формирования модели финансовой децентрализации в Украине на основе расширения управленческой и организационной способности органов местного самоуправления к полноценному использованию финансового потенциала местных

бюджетов и территориальных общин. Акцентировано внимание, что расширение межбюджетных отношений между органами местного самоуправления имеет целью введение вариативности использования финансовых ресурсов в условиях неопределенности. Это создает различные альтернативы использования местных финансовых ресурсов и способно повысить финансовую состоятельность территориальных общин. Обосновано целесообразность минимизации участия государства в этих процессах, а также расширения компетенции и активизации инициативы органов местного самоуправления, что предполагается достичь за счет расширения договорных начал в сфере межбюджетных отношений.

Ключевые слова: административный договор, дефицит, межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, местные финансы, органы местного самоуправления, партисипативный бюджет, профицит, территориальные общины, финансовая децентрализация, финансовые инструменты.

Метою статті є розробка науково-практичних рекомендацій щодо реалізації механізмів розвитку міжбюджетних відносин у контексті формування моделі фінансової децентралізації в Україні.

Постановка проблеми. У зв'язку із завершенням процесу об'єднання територіальних громад та утворенням 2020 року нового районування в Україні актуалізується необхідність удосконалення і наукового обґрунтування механізмів управління місцевими фінансами, розвитку міжбюджетних відносин, що обумовлює потребу у формуванні сучасної моделі фінансової децентралізації. Сучасний стан фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування та фінансування потреб територіальних громад є об'єктивно таким, що потребує і головне має потенціал для вдосконалення. Крім того, євроінтеграційна політика України передбачає впровадження європейських стандартів місцевого самоврядування в частині фінансової децентралізації, коли кожна місцева рада отримує права і зобов'язана приймати рішення стосовно наповнення своїх бюджетів та фінансування видатків, має підтримувати партнерство та співпрацю між місцевими органами влади та іншими зацікавленими сторонами. За таких умов нагальними є розробка науково обґрунтованих теоретичних, методологічних і практичних рекомендацій щодо зміцнення фінансової спроможності місцевого самоврядування, формування нових прогресивних відносин в управлінні бюджетними ресурсами, мотивації органів місцевого самоврядування до нарощування дохідної бази місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні аспекти децентралізації державного управління, реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади, проблем міжбюджетних відносин, управління місцевими фінансами розглядаються в роботах таких вітчизняних учених, як: В. Андрущенко, В. Бодров, З. Варналій, Г. Возняк, І. Волохова, В. Горник, Р. Демчак, О. Дегтяр, Н. Діденко, К. Дубич, В. Кравченко, І. Луніна, Д. Рожко, О. Сунцова, В. Удовиченко, А. Халецька та ін. Водночас, віддаючи належне теоретико-прикладним здобуткам зазначених науковців, існує нагальна потреба у поглибленому дослідженні питань виконання органами місцевого самоврядування бюджетних повноважень, підвищення автономності місцевих фінансів та ефективності використання бюджетних коштів на місцевому рівні, посилення інституційної спроможності органів місцевого самоврядування, розвитку міжбюджетних відносин по горизонталі та інших питань, які в

сукупності формують основу моделі фінансової децентралізації в Україні та потребують детального висвітлення й обґрунтування.

Виклад основного матеріалу. Модель фінансової децентралізації розкривається через методологічну складову, яка втілюється в послідовній реалізації місії державної політики у сфері місцевого самоврядування. Для практичного втілення місії формуються цілі та розробляються завдання, що забезпечуються органами державної влади загальнодержавного рівня, тобто тих інституцій, які відповідальні за розробку та формування державної політики. Йдеться насамперед про законодавче забезпечення розширених повноважень органів місцевого самоврядування та про закріплення на рівні законів механізмів адміністрування податків і зборів. Практична реалізація законодавства покладається на органи державної влади регіонального рівня, зокрема на податкові органи, які, власне, і адмініструють податкові надходження; а також органи державного казначейства, які відповідальні за фізичний перерозподіл місцевих фінансів та зборів.

Функціональна складова вказаної моделі відображає динаміку процесу фінансової децентралізації та досягнення тих цілей, які декларує держава – створення спроможних територіальних громад за рахунок розширення економічного блоку функцій територіального управління. Місцеві бюджети розглядаються в цьому аспекті як інструменти підвищення рівня самозабезпеченості територіальних громад за рахунок розвитку місцевого економічного потенціалу. Фактично наповнюваність місцевих бюджетів та їх розмір є своєрідним мірилом ефективності економічної політики органів місцевого самоврядування, оскільки децентралізація передбачає не лише розширення повноважень, але і перенесення центру відповідальності за досягнення цілей територіального розвитку з державного на місцевий рівень. На практиці це забезпечується алгоритмом передачі повноважень від держави органам місцевого самоврядування та зменшення ролі державних органів у процесах управління місцевими бюджетами.

Так, фінансова децентралізація розглядається як спосіб максимального забезпечення реальних потреб громади шляхом формування такого місцевого бюджету, який би, з одного боку, стимулював через ставки податків та податкові пільги розвиток суб'єктів господарювання певної території, а з іншого – забезпечував би повноцінне покриття видаткової частини місцевого бюджету. При цьому сама організація процесу стягнення податків і зборів та процес використання місцевих бюджетів (перерозподіл фінансових ресурсів за конкретними напрямками витрат) перебувають у сфері відповідальності органів державної влади. Нами розуміється, що це здебільшого адміністративна діяльність, яка реалізується в технічному виконанні конкретних процедур з прийняття та акумуляції грошових коштів на відповідних рахунках з їх подальшим розподілом відповідно до бюджетного розпису.

Цей аспект фінансової децентралізації передбачає не стільки мінімізацію функцій та участі органів державної влади, скільки їх оптимізацію та уніфікацію алгоритму адміністрування грошових коштів, що є єдиний для всіх територіальних громад, а тому, на нашу думку, має забезпечуватись шляхом централізації таких функцій у ДФС України. При цьому забезпечення участі державних органів влади в процесах фінансової децентралізації переноситься із площини організації в площину контролю та нагляду за повнотою податкових надходжень і за процесом використання бюджетних коштів.

Саме тому звертає на себе увагу роль органів державної влади в моделі фінансової децентралізації, яку пропонуємо. По-перше, вони позбавлені імперативного впливу на

управління місцевими фінансами та їх перерозподіл. По-друге, вони лише визначають межі, параметри та критерії здійснення бюджетних відносин на рівні місцевого самоврядування. Встановлюють основні засади та визначають на законодавчому рівні можливий набір механізмів управління бюджетним процесом органами місцевого самоврядування. По-третє, держава забезпечує надзвичайно ефективний контроль і моніторинг за процесами адміністрування податкових надходжень, акумулювання прямих надходжень місцевих бюджетів від капіталізації основних фондів, що перебувають у комунальній власності та діяльності комунальних підприємств. При цьому моніторинг здійснюється постійно, а контроль має вибіркового характеру, контрольні заходи повинні стати реакцією на відхилення від норми, виявлених під час моніторингу процесів перерозподілу та використання бюджетних ресурсів для фінансування видатків бюджету, а також використання надлишку (профіциту бюджету) з метою його капіталізації як фінансового інструменту, що здатен принести прибуток у вигляді інвестицій.

Вважаємо, що держава так само повинна здійснювати контроль і за діяльністю органів місцевого самоврядування, спрямованої на покриття дефіциту місцевого бюджету, зокрема за рахунок місцевих запозичень, трансфертів між місцевими бюджетами тощо. Існування спеціалізованої державної інституції, що виконує функції з обслуговування системи державних фінансів – Державної казначейської служби України, є цілком достатнім, а крім того, і необхідним інститутом, оскільки збільшує можливості контролю та моніторингу за законністю використання місцевих фінансів.

Під час встановлення моделі розподілу бюджетних надходжень орієнтир на ВВП не відображає повною мірою сутності фінансової децентралізації, оскільки не йдеться про визначення питомої ваги місцевих податків у певних сукупностях фінансових інструментів. Зазначається про розширення можливостей накопичення органами місцевого самоврядування фінансових інструментів, їх акумуляції та капіталізації, забезпечення за їх рахунок потреби територіальної громади в умовах концепції сталого розвитку [4]. Тобто передбачається, що такі потреби постійно зростають за експоненціалом, а тому і їх забезпечення повинно зростати. У зв'язку з цим у процесі формування моделі фінансової децентралізації в Україні найбільший інтерес, на нашу думку, привертає функціональна складова. Вона уявляється нам сукупністю певних управлінських процедур та механізмів, що виконуються органами місцевого самоврядування послідовно, забезпечуючи в такий спосіб ефективне використання наявного фінансового потенціалу територіальної громади. До основних функціональних елементів фінансової децентралізації належать:

– прогнозування бюджетних потреб та моделювання системи місцевих податків і зборів. Це співпадає з функцією планування в доктрині державного управління, коли на початковому етапі визначається обсяг необхідних фінансових ресурсів для задоволення нагальних потреб розвитку територіальної громади. Визначаючи обсяги бюджетних видатків, органи місцевого самоврядування повинні розуміти джерела залучення фінансових ресурсів на їх покриття, тому в межах повноважень, наданих законодавством на етапі розробки та формування місцевого бюджету, такі органи повинні визначитися з найбільш ефективною системою місцевих податків. Показово, що саме в цьому функціональному елементі моделі фінансової децентралізації в Україні визначальною є роль держави, оскільки саме на законодавчому рівні повинні закріплюватися межі самостійності органів місцевого самоврядування в процесі визначення системи місцевих податків та зборів і місцевих неподаткових бюджетних надходжень;

– визначення ставок місцевих податків і зборів. Цей елемент є логічним продовженням першого, оскільки після формування відповідної системи податків доцільно засобами економічного моделювання визначити мінімально достатні ставки місцевих податків і зборів для забезпечення потреб розвитку територіальної громади. При цьому встановлення ставок повинно відбуватися в межах певних граничних значень, закріплених на законодавчому рівні. Це не означає, що органи місцевого самоврядування повинні встановлювати найвищі порогові значення, однак вони мають бути обґрунтованими. Крім того, доцільно приділити увагу на доктринальному рівні в межах науки державного управління, науки фінансового права та економічної науки щодо питання можливості запровадження механізму зміни ставок місцевих податків та зборів упродовж одного бюджетного періоду з метою стимулювання економічної активності суб'єктів господарювання. Подібна можливість суттєво розширюватиме фінансову спроможність територіальних громад і водночас більш ефективно вирішуватиме проблему бюджетного дефіциту;

– стимулювання господарської діяльності для збільшення податкових та неподаткових надходжень. Політика стимулювання економічної діяльності є одним із основних напрямів діяльності органів місцевого самоврядування у сфері розвитку регіонів. Паралельно розширенню можливостей у сфері управління бюджетними надходженнями органи місцевого самоврядування повинні створити умови для розкриття економічного потенціалу територіальної громади шляхом застосування широкого спектра засобів стимулювання господарської діяльності. Таке стимулювання за рахунок зменшення ставок місцевих податків та зборів або застосування податкових пільг для суб'єктів господарювання, які функціонують та/або зареєстровані на території відповідної територіальної громади, є ефективним інструментом на довготривалому часовому відрізку і має стратегічне значення для збільшення фінансової спроможності громади. При цьому основний акцент у цьому контексті робиться не стільки на податкових надходженнях, скільки на неподаткових: прямі прибутки від використання основних фондів комунальної власності; прибутки від діяльності підприємств комунальної власності;

– адміністрування податкових надходжень, акумуляція неподаткових надходжень. Цей елемент моделі фінансової децентралізації являє собою сукупність організаційних процедур, які спрямовані на збір, облік, акумулювання надходжень до місцевих бюджетів. Відповідно до сучасного вітчизняного законодавства такі функції виконують органи податкового контролю та органи Державної казначейської служби України. Повноваження органів місцевого самоврядування в цій сфері зведені мінімально до управління прибутком та іншими фінансовими результатами від капіталізації основних фондів, що належать та використовуються органами місцевого самоврядування в інтересах територіальної громади. У цьому напрямі нам вбачається доцільним та необхідним закріплення прямого надходження прибутку комунальних підприємств до місцевих бюджетів. При цьому це повинно бути прямо закріплено як у статутних документах самого підприємства, так і в статуті територіальної громади;

– перерозподіл місцевих фінансів (покриття дефіциту засобами позик, міжбюджетних трансфертів), використання профіциту. Цей елемент, на нашу думку, є ключовим елементом усієї концепції формування моделі фінансової децентралізації в Україні. Сам по собі перерозподіл податків та зборів між державним і місцевими бюджетами, зміна паритету розподілу податкових та неподаткових надходжень, розширення повноважень у сфері визначення ставок податків і зборів – усе це не матиме відповідного ефекту щодо практичної

та повноцінної реалізації бюджетної децентралізації без розширення повноважень щодо використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Важливо усвідомлювати те, що всі власні надходження місцевих бюджетів є власністю територіальної громади, оскільки це є фінансовий результат від використання ресурсів, економічного потенціалу, засобів господарювання, що перебувають на території громади. Отже, у випадку наявності профіциту місцевого бюджету надлишкові кошти або можуть спрямовуватися на фінансування проєктів розвитку територіальної громади, або використовуватися для потреб міжбюджетних трансфертів чи як інструмент співробітництва територіальних громад щодо утримання спільних об'єктів, реалізації спільних проєктів, створення та наповнення спільного фонду для задоволення потреб громад і розвитку територій. Наголошуємо на тому, що такий профіцит місцевих бюджетів, який утворюється виключно за рахунок власних надходжень, не може бути відчужений державою в інтересах інших територіальних громад, а повинен використовуватися в інтересах тієї громади, в бюджеті якої сформувався такий надлишок.

З огляду на це нами вбачається за необхідне приділення більшої уваги моделі перерозподілу місцевих фінансів, зокрема профіциту місцевого бюджету та покриття дефіциту засобами позик чи міжбюджетних трансфертів, яку схематично можна представити таким способом (рис. 1). Нами свідомо визначено фінансування дефіциту місцевого бюджету за рахунок профіциту іншого місцевого бюджету, а міжбюджетні трансферти на умовах кооперації фінансових ресурсів чи об'єднання основних фондів виокремлено на рівень місцевих бюджетів без урахування дефіциту чи профіциту. Міжбюджетні трансферти на покриття дефіциту місцевого бюджету можливі за рахунок виключно профіциту іншого місцевого бюджету, це є логічним, оскільки міжбюджетні трансферти на спільні потреби двох та більше територіальних громад є плановими та визначаються як видатки місцевих бюджетів на наступний бюджетний період.

Наведений механізм міжбюджетних відносин побудований з урахуванням сучасного законодавчого закріплення, але з певними суттєвими доопрацюваннями та вдосконаленнями. Вважаємо за необхідне більш чітко визначити характер міжбюджетних трансфертів, що спрямовуються з одного бюджету до іншого. Ст. 93 БК України засвідчує на можливості здійснення такої передачі, а аналіз положень стст. 73 та 74 БК України розкриває механізм їх здійснення, але, на нашу думку, він не є достатньо ефективним. Зокрема, звертає на себе увагу положення ч. 2 ст. 73 БК України, в якій визначається, що «надання позик з одного бюджету іншому забороняється» [2]. На нашу думку, в умовах бюджетної реформи та запровадження механізмів бюджетної децентралізації такий імператив є рудиментарним та застарілим. Крім того, він ускладнює реалізацію повноважень, визначених у ст. 74 БК України та Порядку здійснення місцевих запозичень, затвердженого постановою КМУ [2; 5], в якому визначається, що місцеві запозичення можуть здійснюватися, зокрема, шляхом укладення договорів позики (кредитних договорів). Але тоді стає незрозумілим, чому не можна укладати такі договори між місцевими бюджетами і чому профіцит місцевого бюджету, не запланований, а отриманий унаслідок перевиконання бюджету, не може виступати джерелом таких позичок для місцевого бюджету іншої територіальної громади. Нами вбачається необхідність та доцільність усунення такої неузгодженості, зокрема, шляхом розширення можливостей реалізації міжбюджетних відносин між місцевими бюджетами у формі позики та позички залежно від домовленостей, досягнутих між органами місцевого самоврядування. Обмежуючи спроможність органів місцевого

самоврядування, залучати місцеві запозичення виключно через Міністерство фінансів України розглядається нами як втручання держави в процес реалізації права на місцеве самоврядування та є недоречним і застарілим проявом бюджетної централізації.

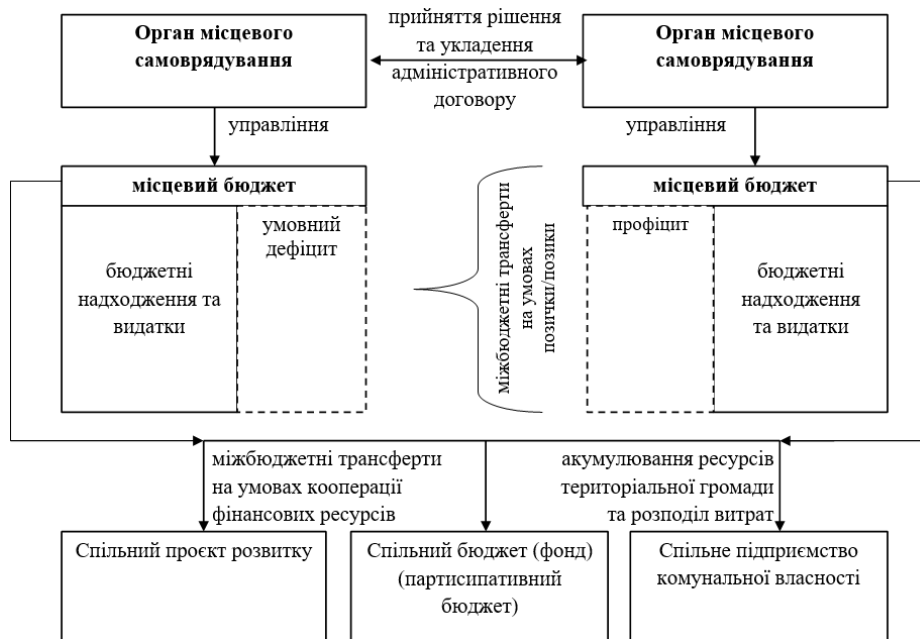


Рис. 1. Механізм реалізації міжбюджетних трансфертів і фінансової децентралізації в системі місцевих фінансів

Джерело: розроблено автором.

Пропонуємо більш чітко визначити механізм узгодження й оформлення рішення про здійснення міжбюджетного трансферту між органами місцевого самоврядування, які є розпорядниками коштів місцевого бюджету. Безумовним є те, що таке рішення повинно прийматися відповідною місцевою радою, але можливо доцільно визначити певні порогові значення міжбюджетних трансфертів, перевищення яких потребуватимуть проведення громадських слухань або навіть місцевого референдуму. Це повною мірою відповідає громадській концепції публічного управління, яка на сьогодні є провідною в доктрині управлінської науки. Як зазначає професор В. Г. Бодров, методи «якісного урядування» (Good Governance), що засновані на новій моделі публічного управління, податкового адміністрування тільки починають усвідомлюватися й розвиватися в Україні. Разом з тим наша країна демонструє достатній потенціал для просування у цьому напрямі» [1, с. 36].

Після прийняття відповідного рішення місцевою радою воно повинно бути втілене шляхом укладення адміністративного договору між органами місцевого самоврядування, які є учасниками міжбюджетних відносин. Такий механізм передбачений у ст. 93 БК України [2], але, на нашу думку, вона потребує суттєвого розширення та більш ґрунтовної детермінації, оскільки невизначеним залишається зміст адміністративного договору, а також сам характер відносин з передачі коштів.

Наголошуємо на необхідності уніфікації питань партисипативного бюджетування як інструменту реалізації співробітництва між органами місцевого самоврядування двох та більше територіальних громад, оскільки на сьогодні чинне українське законодавство не містить інституційно-правових норм забезпечення такого бюджетування на національному рівні. Нормативно-правове поле функціонування громадських бюджетів обмежене положенням про громадський бюджет за розпорядженням міського голови певного міста. Вирішення відповідного питання, на думку Г. В. Возняк, можливе за рахунок прийняття відповідних обласних чи районних програм [3]. Акцентуємо на визначенні ролі партисипативного бюджету як одного з основних інструментів реалізації співробітництва між органами місцевого самоврядування двох та більше територіальних громад і необхідністю його законодавчого закріплення як інструменту фінансової децентралізації шляхом розробки порядку формування та використання партисипативного бюджету, зокрема прийняття закону про норматив коштів, виділених на прийняття рішень за участю громадян.

Висновки. Отже, основними орієнтирами моделі фінансової децентралізації в Україні визначаємо: повноцінну реалізацію органами місцевого самоврядування власних повноважень у сфері перерозподілу бюджетних надходжень; створення відповідного нормативно-правового забезпечення відносин у сфері управління місцевими фінансами та організаційно-правових механізмів реалізації фінансової децентралізації засобами договірного характеру; розширення можливостей для використання фінансових ресурсів територіальної громади, які отримані в процесі ефективного використання її економічного потенціалу. Для реалізації фінансової децентралізації в Україні пропонуємо модель перерозподілу місцевих фінансів, зокрема профіциту місцевого бюджету та покриття дефіциту засобами позик, міжбюджетних трансфертів тощо.

Розроблені пропозиції щодо розширення міжбюджетних відносин на рівні органів місцевого самоврядування та формування моделі фінансової децентралізації в Україні передбачають зміну доктринального сприйняття і розуміння сутності місцевих фінансів таким способом. Усі надходження місцевих бюджетів за рахунок місцевих податків та зборів і за рахунок прямих надходжень від використання ресурсів територіальної громади чи як прибутку комунальних підприємств є власністю територіальної громади та засобом реалізації права на місцеве самоврядування. Саме тому розпоряджатися надлишком місцевих коштів, що сформувався у вигляді профіциту місцевих бюджетів, мають право виключно органи місцевого самоврядування, які для цього повинні наділятися відповідними повноваженнями та можливостями їх практичної реалізації. Вважаємо, що подальше удосконалення та розвиток запропонованої нами моделі фінансової децентралізації в Україні допоможе вирішити ряд ключових проблем сталого розвитку територій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бодров В. Г. Податкове регулювання в умовах формування цифрової економіки в Україні. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2018. Вип. 2. С. 30–37. URL: <https://doi.org/10.33244/2617-5932.2.2018.30-37> (дата звернення: 15.03.2021).
2. Бюджетний кодекс України: Закон України від 8 лип. 2010 р. № 2456-VI. *Відомості Верховної Ради України*. Київ, 2016. 126 с. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (дата звернення: 15.03.2021).

3. Возняк Г. В. Бюджетна політика розвитку регіонів України в умовах фінансової децентралізації: концептуальні підходи до формування. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Сер. Економіка / редкол.: В. П. Мікловда та ін. Ужгород : Вид-во УЖНУ «Говерла», 2017. Вип. 1 (49), т. 1. С. 237–243.
4. Демчак Р. Є. Формування моделей бюджетної децентралізації: досвід зарубіжних країн. *Економічний форум*. 2015. № 3. С. 70–77.
5. Про затвердження Порядку здійснення місцевих запозичень: постанова Кабінету Міністрів України від 16 лют. 2011 р. № 110. *Верховна Рада України*: офіц. вебсайт. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/110-2011-п> (дата звернення: 15.03.2021).

REFERENCES

1. Bodrov, V. H. (2018). Podatkove rehuliuвання v umovakh formuvannya tsyfrovoy ekonomiky v Ukraini [Tax regulation in the formation of the digital economy in Ukraine] *Ekonomichnyi visnyk*. Serii: finansy, oblik, opodatkuvannya, (2), 30–37. DOI: <https://doi.org/10.33244/2617-5932.2.2018.30-37>
2. Verkhovna Rada Ukrainy. (2010). Biudzhetni Kodeks Ukrainy [Budget Code of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>
3. Vozniak, H. V. (2017). Biudzhetna polityka rozvytku rehioniv Ukrainy v umovakh finansovoi detsentralizatsii: kontseptualni pidkhody do formuvannya [Budget policy of development of regions of Ukraine in the conditions of financial decentralization: conceptual approaches to formation]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*. Ser. Ekonomika, (1 (49)). 237–243.
4. Demchak, R. Ye. (2015). Formuvannya modelei biudzhetnoi detsentralizatsii: dosvid zarubizhnykh krain [Formation of models of budget decentralization: the experience of foreign countries]. *Ekonomichnyi forum*, (3), 70–77.
5. Kabinet Ministriv Ukrainy. (2011). Pro zatverdzhennia Poriadku zdiisnennia mistsevykh zapozychen [About the statement of the Order of implementation of local borrowings]. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/110-2011-п>

Svitlana A. Diachenko, Doctor of Sciences in Public Administration, Associate Professor, National academy for public administration under the President of Ukraine

Interbudgetary Relations Development in the Context of Formation of Financial Decentralization Model in Ukraine

In connection with the completion of the unification process of territorial communities and the formation of a new zoning in Ukraine in 2020, the need to improve the mechanisms of local financial management is urgent. This necessitates the formation of a modern model of financial decentralization. Ukraine's European integration policy provides the implementation of European standards of local self-government. Each local council has the right and responsibility to decide on the filling of its budgets and the financing of expenditures, and to maintain partnerships and cooperation between local authorities and other stakeholders. Under such conditions, it is urgent to develop scientifically theoretical, methodological and practical recommendations for strengthening the financial capacity of local government, the formation of new progressive relations in the management of budgetary resources, motivating local governments to increase the revenue base of local budgets.

The article proposes a mechanism for the implementation of intergovernmental transfers and financial decentralization in the system of local finances of Ukraine. The need for legislative clarification and consolidation of certain provisions that can implement the concept of forming a model of financial decentralization in Ukraine on the basis of expanding the managerial and organizational capacity of local governments to use the financial potential of local budgets and local communities fully.

The research describes methods of system analysis and synthesis, modeling, logical and deductive methods, structural and functional approach.

The purpose of the article is to develop scientific and practical recommendations for the implementation of mechanisms for the development of intergovernmental relations in the context of forming a model of financial decentralization in Ukraine.

The main guidelines of financial decentralization model in Ukraine are full implementation of local governments' own powers in the field of redistribution of budget revenues; creation of appropriate regulatory and legal support for relations in the field of local financial management and organizational and legal mechanisms for the implementation of financial decentralization by means of a contractual nature; expanding opportunities for the use of financial resources of the territorial community, which are obtained in the process of effective use of its economic potential.

Key words: *administrative agreement, deficit, inter-budgetary relations, inter-budgetary transfers, local finances, local self-government bodies, participatory budget, surplus, territorial communities, financial decentralization, financial instruments.*

Стаття надійшла до редколегії 18 січня 2021 року

УДК 354.1

JEL H7

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.30-41

І. І. Жеков,*к.мед.н.,**НІСЦХ ім. М. М. Амосова,**м. Київ, Україна**e-mail: igor.zekov@gmail.com***ORCID ID 0000-0002-9785-7777;****А. В. Халецький,***к.держ.упр., доцент,**доцент кафедри управління**та адміністрування**КВНЗ «Вінницька академія**неперервної освіти»,**м. Вінниця, Україна**e-mail: akhaletsky@gmail.com***ORCID ID 0000-0001-7435-765X**

ПРОБЛЕМИ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕДИЧНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

У статті здійснюється аналіз кадрового забезпечення медичної сфери в умовах реформування системи охорони здоров'я в Україні. Досліджено теоретичні аспекти кадрового забезпечення в державному регулюванні медичної сфери. Проведено аналіз стану та тенденції розвитку кадрового забезпечення в державному регулюванні медичної сфери. Обґрунтовано перспективи розвитку механізмів кадрового забезпечення в державному регулюванні медичної сфери. Сформульовано висновки та пропозиції щодо розв'язання проблемних питань організаційно-правового та управлінського складових механізму кадрового забезпечення в державному регулюванні медичної сфери.

Ключові слова: державне регулювання, кадрове забезпечення, медична сфера, механізм, публічне управління.

И. И. Жеков, А. В. Халецкий. Проблемы кадрового обеспечения медицинской сферы в условиях реформирования системы здравоохранения в Украине

В статье проводится анализ кадрового обеспечения медицинской сферы в условиях реформирования системы здравоохранения в Украине. Исследованы теоретические аспекты кадрового обеспечения в государственном регулировании медицинской сферы. Проведен анализ состояния и тенденций развития кадрового обеспечения в государственном регулировании медицинской сферы. Обоснованы перспективы развития

механизмов кадрового обеспечения в государственном регулировании медицинской сферы. Сформулированы выводы и предложения по решению проблемных вопросов организационно-правовых и управленческих составляющих механизма кадрового обеспечения медицинской сферы.

Ключевые слова: государственное регулирование, кадровое обеспечение, медицинская сфера, механизм, публичное управление.

Метою статті є аналіз кадрового забезпечення медичної сфери в умовах реформування системи охорони здоров'я в Україні.

Постановка проблеми. В умовах глобальних ризиків та загроз суспільне значення медичної сфери зростає, зокрема у вирішенні проблемних питань кадрового забезпечення. Аналіз останніх публікацій дозволяє визначити ключові напрями розвитку кадрової політики і кадрового забезпечення в державному регулюванні медичної сфери. Так, проблемним питанням розвитку інтелектуального та кадрового менеджменту в управлінні охороною здоров'я присвячені наукові праці Т. Курило; особливості менеджменту в цій сфері досліджували Б. Криштопа та І. Андрєєва; проблемні питання державної кадрової політики з підготовки керівників охорони здоров'я вивчалися Ю. Вороненком, Н. Кобою та ін.

На думку провідних науковців, які вивчали питання розвитку механізму кадрового забезпечення медичної сфери, зокрема О. Краснової та Т. Плужнікова, механізм державного регулювання сфери охорони здоров'я – це сукупність цілей, принципів, методів адміністративного, економічного, правового та соціально-мотиваційного характеру, які здійснюються державою за допомогою досконалого набору інструментів і спрямовані на забезпечення ефективного та динамічного розвитку сфери охорони здоров'я [1].

Основними елементами механізму державного регулювання сфери охорони здоров'я є суб'єкт, об'єкт, мета, цілі та принципи, а також інструменти реалізації механізму. Суб'єктами державного регулювання охорони здоров'я є органи державної влади та місцевого самоврядування, законодавчі, виконавчі, судові органи, громадські та політичні об'єднання. Під час регулювання медичної сфери держава визначає мету, завдання, напрями, принципи державної політики, встановлює обсяги бюджетного фінансування та створює систему інших регуляторів. Основним органом, що забезпечує реалізацію цілей та завдань у секторі охорони здоров'я, є Міністерство охорони здоров'я України, якому доручається формування та реалізація державної політики. Кабінет Міністрів України та Міністерство охорони здоров'я України розробляють інструменти для ефективної роботи медичного сектору, здійснюють планування та прогнозування, встановлюють державні стандарти, розробляють програми державних закупівель для забезпечення галузі необхідними ресурсами та контролюють діяльність у галузі охорони здоров'я. Основними завданнями регулювання охорони здоров'я стають, зокрема: виявлення потреб у медичних послугах; планування організації роботи медичних закладів; збір необхідної інформації та мобілізація ресурсів; забезпечення доступу до якісних медичних послуг; запобігання захворюванням; діагностика та лікування тощо.

В умовах реформування системи охорони здоров'я в Україні основними цілями державного регулювання сфери охорони здоров'я є забезпечення громадян якісними медичними послугами та гарантованою державою безкоштовною допомогою; забезпечення фінансовими ресурсами та новітніми технологіями; удосконалення системи організації та

управління системою охорони здоров'я; підвищення кваліфікації кадрів; профілактична діяльність; нормативно-правове забезпечення; створення конкуренції на ринку надання медичних послуг; пристосування існуючої сфери охорони здоров'я до умов, які швидко змінюються не тільки на національному, але й глобальному рівнях [2].

Органи державної влади під час здійснення державного регулювання системою охорони здоров'я повинні дотримуватися основних принципів, зокрема: законності, прозорості, послідовності, оптимальності, передбачуваності, пріоритетності, ефективності, соціальної відповідальності. Основними методами державного регулювання охорони здоров'я при цьому є адміністративні, економічні, правові та соціально-мотиваційні методи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням кадрового забезпечення в контексті дослідження приділяли увагу такі вчені, як: В. Авер'янов [2], О. Рябенко [3], К. Левченко, В. Колпаков [5], Н. Матюхіна, А. Халецька [7] та інші. Основна увага в наукових працях приділялася проблемним питанням кадрового забезпечення окремих сфер державного регулювання, зокрема особливості кадрової політики у сфері охорони здоров'я досліджували І. Булах [8], О. Волосовець [9], Ю. Вороненко [10], Д. Карамішев [11], Я. Радиш [12] та інші науковці. Подальших досліджень потребують питання кадрового забезпечення медичної сфери в умовах реформування системи охорони здоров'я в Україні, що й обумовило мету публікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державну кадрову політику варто розуміти як державну стратегію, системну роботу з кадрами на національному рівні, що відображає державну стратегію формування, розвитку та раціонального використання персоналу, усіх трудових ресурсів.

За змістом державна кадрова політика у сфері охорони здоров'я – це система офіційно визнаних цілей, завдань, пріоритетів та принципів держави в організації та регулюванні кадрових процесів і відносин, зокрема: вдосконалення кадрової системи конкретної галузі з урахуванням сучасних соціально-економічних умов та реальних потреб у реформуванні; запровадження у встановленому порядку укладання трудового договору з керівниками та працівниками закладів охорони здоров'я; реорганізація системи планування та розподілу людських ресурсів у співвідношенні «лікар-медичний працівник середнього рівня» за рахунок збільшення кількості працівників середньої ланки; реформування вищої медичної та фармацевтичної освіти; підготовка фахівців за новими спеціальностями (медичний психолог; клінічний фармацевт; економіст охорони здоров'я; спеціаліст з інформатики охорони здоров'я; фахівець з експлуатації медичного обладнання; керівник охорони здоров'я); розширення підготовки сімейних лікарів та ін.; розробка нових державних стандартів вищої медичної та фармацевтичної освіти, освітньо-кваліфікаційних характеристик фахівців, освітніх та професійних програм і засобів єдиної оцінки рівня знань медичних та фармацевтичних працівників; удосконалення системи підготовки медичних сестер, розробка та впровадження програми розвитку медичних сестер, розширення функцій медичних сестер відповідно до світового досвіду, що зменшить потребу в лікарях у країні та ін. [6].

У публікації за темою дослідження розглянуто основні наукові поняття в широкому контексті, а також структурні елементи кадрового забезпечення (табл. 1).

Оцінка кадрового забезпечення передбачає порівняння певних характеристик працівника, його професійно-кваліфікаційного рівня та ділових якостей, результатів праці за відповідними вимогами, на яких ґрунтується ряд управлінських рішень з питань

підбору і розстановки кадрів, просування працівників як по вертикалі, так і по горизонталі, покращення методів управління персоналом та ін.

Таблиця 1

Основні наукові поняття кадрового забезпечення медичної сфери

Поняття	Автор або джерело
Кадрова політика – один з найважливіших напрямів державного управління, орієнтований на потребу публічної адміністрації у кадрах, що полягає у стратегічній діяльності з цілевизначення, ідеологічного та програмного забезпечення формування, розвитку та використання кадрових ресурсів як визначального чинника ефективності системи органів публічної влади	Термінологічний словник-довідник менеджера охорони здоров'я [13]
Кадрова політика – комплексна система управління людськими ресурсами, система управління людьми в масштабах держави, регіону, галузі чи окремої організації, провідний напрям діяльності держави, що охоплює розробку організаційних принципів роботи	Державна кадрова політика: теоретико-методологічне забезпечення: монографія [5]
Кадрове забезпечення – це діяльність з відновлення трудових ресурсів, основний елемент управління людськими ресурсами, необхідний чинник досягнення цілей суспільного розвитку	Енциклопедичний словник з державного управління [14]
Персонал – це весь склад установ. Кадри – це не лише штатні кваліфікаційні працівники, а й кадри, що відповідають своєму робочому місцю	Щокін Г. В. [15]
Кадрові процеси – об'єктивно зумовлені, соціально значущі зміни, розгортання стану кадрових відносин і зв'язків, кількісних та якісних параметрів кадрового корпусу, результат дії об'єктивних та суб'єктивних факторів, причому як у середині організації, так і поза нею	Олуйко В. М. [4]

Джерело: узагальнено авторами за [4], [5], [13], [14], [15].

У галузі охорони здоров'я основою стає пацієнт-центрична модель з відповідними принципами: забезпечення доступу до медичної допомоги; координація та інтеграція надання медичної допомоги; повага до потреб та очікувань пацієнтів; надання пацієнтам інформації щодо діагнозу та процесу лікування; емоційна підтримка; залучення сім'ї до процесу надання медичної допомоги [5].

Серед нагальних завдань, що стоять перед національною системою охорони здоров'я, – ресурсне забезпечення системи охорони здоров'я професійними кадрами: наявність персоналу, їх кваліфікація та розміщення; умови праці, заробітна плата, соціальне забезпечення; матеріально-технічне та технологічне забезпечення трудового процесу; належний рівень медичної допомоги та ін.

Кадрова політика на національному рівні покликана забезпечити ефективне функціонування медичної галузі. Так, за оцінками міжнародних експертів, для досягнення національних та глобальних цілей охорони здоров'я необхідно створити контингент кваліфікованих медичних працівників. Тому для розвитку ефективної кадрової політики

має бути застосований сучасний інструментарій – розробка та реалізація стратегії кадрового забезпечення, яка базується на реальних потребах медичної галузі.

Важливість цього питання з точки зору реформ полягає ще й у тому, що в умовах глобальних ризиків та загроз частка (понад 40 % у світі, а в Україні – понад 70 %) витрат на охорону здоров'я витрачається на медичних працівників. 2006 року в Доповіді про стан охорони здоров'я у світі ВООЗ було зазначено, що для збільшення ефективності кадрів сфери охорони здоров'я потрібні новітні стратегії з метою подолання кадрової кризи та у напрямі збільшення інвестицій у розвиток людських ресурсів [19].

Кількісний аналіз кадрового забезпечення медичної сфери свідчить, що спостерігається тенденція до зменшення кількості медичних спеціалістів з вищою освітою. 2010 року в Україні було 224 876 лікарів і забезпеченість становила 49,3 на 10 тис. населення. 2014 року – вже 185 945 фахівців, рівень забезпеченості – 43,5. У 2018 році працювали 185 675 лікарів і показник забезпеченості медичними спеціалістами становив 44,2 на 10 тис. населення. В установах МОЗ України працюють 156 863 лікарі, включаючи співробітників науково-дослідних інститутів та закладів вищої освіти. Забезпеченість лікарями становить 37,36 на 10 тис. населення (2017 року цей показник дорівнював 37,8). Рівень забезпеченості кадрами – 34,15 на 10 тис. населення [20].

Отже, реформування системи охорони здоров'я варто проводити з огляду на кадровий потенціал галузі. Через непередбачені кроки в кадровій політиці можливі ризики втрати медичних працівників унаслідок трудової міграції та вікового цензу, професійної демотивації. Відсутність уваги з боку держави та ретельного аналізу може зумовити втрату трудового ресурсу медичної галузі з подальшим гальмуванням будь-якої реформи [21].

Планування кадрового забезпечення є інструментом реалізації кадрової політики, невід'ємною частиною управління персоналом, системою заходів, що здійснюються органами публічної влади та органами місцевого самоврядування стосовно організації надання послуг та звітності, юридичних аспектів роботи, управління процесами роботи з персоналом, дотримання вимог та забезпечення надання послуг, а також якості надання послуг (фінансові аспекти, робота в системі eHealth), розбудові системи комунікації з медичним персоналом, пацієнтами, ЗМІ та ін. [12].

На рівні організації основні напрями зводяться до таких: забезпечення організації в потрібній кількості та якості персоналу на поточний період і на перспективу; створення рівних можливостей ефективності праці та раціональної зайнятості працівників, стабільного і рівномірного завантаження упродовж робочого періоду; задоволення розумних потреб персоналу; забезпечення відповідності трудового потенціалу працівника та ін. [20].

Окремі елементи у системному поєднанні можуть значно підвищити ефективність завдяки ефекту синергії.

Як уже зазначалося, ефективність роботи системи охорони здоров'я насамперед залежить від продуктивності праці, рівня підготовки її працівників, раціонального використання кадрів і їхньої мотивації до роботи. Тому останнім часом на місцевому рівні приділяють багато уваги саме проблемам робочого середовища медичних працівників, вказуючи на те, що заходи щодо його створення відіграють ключову роль у забезпеченні як достатньої кількості кадрів охорони здоров'я, так і високої якості, продуктивності та мотивації цих кадрів. Це питання набуває актуальності у зв'язку з тим, що умови пандемії значно погіршили мотиваційні складові [21].

На основі проведеного аналізу кадрового забезпечення медичної сфери у цій публікації пропонуються напрями щодо вирішення проблемних питань кадрового забезпечення медичної сфери в умовах реформування системи охорони здоров'я в Україні, а саме:

1. Оптимізація кадрово-ресурсної складової кадрового забезпечення медичної сфери.
2. Удосконалення нормативно-правової бази кадрового забезпечення медичної сфери.
3. Удосконалення мотиваційної складової кадрового забезпечення медичної сфери.

За першим напрямом необхідно визначити перспективи розвитку та основні цілі кадрового забезпечення медичної сфери щодо оптимізації кадрово-ресурсної складової, зокрема:

- забезпечення більш раціонального розподілу завдань та обов'язків між кадрами (медичними працівниками) як перспективної стратегії поліпшення доступу та підвищення ефективності витрат у рамках системи охорони здоров'я (наприклад, розширення доступу до медичної допомоги шляхом навчання та підключення медичних працівників середньої ланки і непрофесійних працівників охорони здоров'я до виконання певних процедур, які в іншому випадку виконують тільки працівники, що мають більш тривалу (а іноді й більш спеціалізовану) підготовку;

- забезпечення організаційної структури складом персоналу працівників закладів охорони здоров'я (медичних та управлінських), професійно підготовленим до виконання завдань у складних умовах пандемії тощо;

- раціональне управління професійним потенціалом персоналу закладів охорони здоров'я;

- розробка організаційної структури закладів охорони здоров'я, адекватної цілям і завданням реформування в контексті кадрового забезпечення медичної сфери;

- вдосконалення механізмів ресурсного забезпечення процесів надання медичних послуг (залежить від інтенсивності потоку пацієнтів у медичних установах та різних умов: рівня захворюваності, медичної активності населення тощо);

- створення механізму планування й оптимального використання ресурсів процесу надання медичних послуг з урахуванням показників потоків пацієнтів;

- визначення обсягу необхідних фінансових ресурсів залежно від інтенсивності потоків пацієнтів та вартості ресурсного забезпечення, зокрема стану реалізації державних програм розвитку медичної сфери;

- удосконалення інноваційного технологічного розвитку.

За другим напрямом необхідно визначити перспективи розвитку та основні цілі щодо удосконалення нормативно-правової бази кадрового забезпечення медичної сфери.

Нормативно-правова база кадрового забезпечення медичної сфери покликана забезпечити цілісність законодавства з питань виконання завдань і функцій державного регулювання в системі публічного управління та адміністрування. В Україні за роки незалежності, відповідно до Конституції України, створено інститут публічного управління й адміністрування як важливий інструмент формування та реалізації державної політики, забезпечення прав і свобод людини та громадянина, а також з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду сформовано відповідну систему національного законодавства у цій сфері.

Реалізація цього напрямку повинна починатися із систематизації та узгодженості чинної нормативно-правової бази, що регламентує питання кадрового забезпечення медичної сфери в Україні (питання підготовки, розподілу, працевлаштування медичних

кадрів, управління кадрами, підвищення мотиваційної складової тощо). Цей напрям удосконалення кадрової політики у сфері охорони здоров'я передбачає:

- формування єдиних підходів до встановлення нормативів за різними розділами медичної, соціальної, психологічної та інших видів допомоги з метою раціонального використання кадрових ресурсів медичної сфери;
- удосконалення нормативно-правових актів щодо номенклатури спеціальностей і посад працівників сфери охорони здоров'я, кваліфікаційних вимог до посад та характеристик спеціальностей тощо;
- удосконалення обліково-звітної документації кадрового забезпечення сфери охорони здоров'я, системи моніторингу та критеріїв оцінки якості роботи медичних працівників, вироблення ефективних механізмів підвищення мотивації тощо;
- посилення механізмів контролю за дотриманням норм законодавства.

Сучасне законодавство стосовно кадрового забезпечення медичної сфери, як свідчить практика, не повною мірою задовольняє зростаючі потреби забезпечення реалізації конституційних прав і свобод людини та громадянина, ефективного виконання завдань і функцій демократичної, соціальної, правової держави, не відповідає рівню зрілості громадянського суспільства та визначеним перспективам його розвитку. Негативні факти і тенденції у медичній сфері спричинені значною мірою тим, що законодавство не забезпечує стабільності, статусу, умов матеріального забезпечення та соціального захисту працівників медичної сфери, які не відповідають рівню покладеної на них відповідальності. Подальший розвиток кадрового забезпечення медичної сфери має здійснюватися на засадах конституційності та законності регулювання; високої професійності, демократичності та прозорості процедур прийняття рішень; дотримання вимог законодавства, етичних норм і правил поведінки.

За третім напрямом необхідно визначити перспективи розвитку та основні цілі кадрового забезпечення щодо удосконалення мотиваційної складової кадрового забезпечення:

- провадити систему підвищення заробітної плати медичним працівникам сфери охорони здоров'я залежно від рівня кваліфікації медичних працівників, обсягів, якості, складності, ефективності та умов виконуваної роботи, а також безперервності стажу роботи;
- удосконалити індикатори якості, процедури анкетувань споживачів послуг медичної сфери для визначення ступеня задоволеності рівнем кваліфікації медичних працівників;
- розвивати систему забезпечення службовим житлом, особливо в сільській місцевості;
- удосконалювати умови праці (оснащення робочого місця відповідно до табеля оснащення; регулярного підвищення професійного рівня медичних працівників за рахунок дистанційних форм навчання, телелекцій, телеконсультацій);
- забезпечувати безпеку праці.

Успіх реформування системи охорони здоров'я в Україні залежить насамперед від її кадрового забезпечення та комплектування висококваліфікованими кадрами як першочергове завдання. Для розв'язання цієї проблеми необхідно проводити єдину державну кадрову політику, науково обґрунтувати кадрове забезпечення у фахівцях, удосконалювати систему професійного розвитку працівників закладів охорони здоров'я. В основу кадрового забезпечення мають бути покладені принципи демократичного добору, кар'єрного розвитку за діловими якостями, постійного навчання, заохочення до розвитку кар'єри, систематичного оновлення кадрів та здійснення контролю за їх діяльністю.

Висновки. У процесі діагностики стану та проблем, пов'язаних з ефективним кадровим забезпеченням медичної сфери, встановлено, що оцінка кадрового забезпечення передбачає порівняння певних характеристик людини: професійно-кваліфікаційного рівня; ділових якостей; результатів праці з відповідними параметрами, вимогами, еталонами. Оцінка персоналу в системі кадрового забезпечення повинна обов'язково включати психологічний компонент та забезпечувати зворотний зв'язок.

В основі державного регулювання медичною сферою лежить пацієнт-центрична модель з відповідними принципами: забезпечення доступу до медичної допомоги; координація та інтеграція надання медичної допомоги; повага до потреб та очікувань пацієнтів; надання пацієнтам інформації щодо діагнозу та процесу лікування; емоційна підтримка; залучення сім'ї до процесу надання медичної допомоги.

На основі якісного та кількісного аналізу кадрового забезпечення медичної сфери зроблено висновок, що для розвитку ефективного кадрового забезпечення має розроблятися та реалізовуватися відповідна стратегія, яка базується на реальних потребах медичної галузі.

Перспективи розвитку механізмів кадрового забезпечення медичної сфери потребують формування кадрового складу організації (прогнозування структури, визначення потреб, залучення, підбір та розміщення кадрів й укладання договорів та контрактів); стабілізації кадрів (формування банку даних з питань рівня кваліфікації, персональних умінь, бажань, результатів оцінки праці з метою визначення потенціалу кожного працівника для організації, навчання, підвищення кваліфікації і закріплення чи звільнення працівників), а також професійно-кваліфікаційного та посадового переміщення працівників (управління кар'єрою), створення постійного складу персоналу та робочих місць, покращення морально-психологічного клімату в колективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Краснова О., Плужніков Т. Особливості механізму державного регулювання сфери охорони здоров'я. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 7. С. 46–48. URL: http://elib.umsa.edu.ua/jspui/bitstream/umsa/10592/1/Peculiarities_of_state_regulation_health.pdf
2. Авер'янов В. Б. Державне управління: проблеми адміністративно-правової теорії та практики / за заг. ред. В. Б. Авер'янова. Київ: Факт, 2003. 384 с.
3. Державне управління охороною здоров'я в Україні: генеза і перспективи розвитку: кол. моногр. / кол. авт.; упоряд. проф. Я. Ф. Радиш, передм. Т. Д. Бахтеевої; за заг. ред. проф. М. М. Білінської, проф. Я. Ф. Радиша. Київ: НАДУ, 2013. 424 с.
4. Олуйко В. М. Кадрові процеси в державному управлінні України: стан і перспективи розвитку: монографія. Хмельницький: ХУУП, 2005. 326 с.
5. Державна кадрова політика: теоретико-методологічне забезпечення: монографія / В. М. Олуйко, В. М. Рижих, І. Г. Сурай та ін.; за заг. ред. В. М. Олуйка; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. Київ: НАДУ, 2008. 418 с.
6. Кадрові ресурси системи охорони здоров'я в Україні. Ситуаційний аналіз / Д. Богдан, А. Бойко, А. Василькова та ін. *Проект USAID «Підтримка реформи охорони здоров'я»*. Київ, 2019. URL: <https://www.skeptic.in.ua/wp-content/uploads/HRH-situational-analysis-2019.pdf>

7. Калігаєва Н., Халецька А. Питання ефективного функціонування кадрової складової органів влади: антикризові підходи. *Cxið*. 2015. № 4 (136). С. 12–16. DOI: <https://doi.org/10.21847/1728-9343.2015.0.51683>
8. Булах І. Є., Войтенко Л. П., Антоненко Ю. П. Моніторинг якості медичної освіти. Міжнародний досвід. *Медична освіта*. 2018. № 3. С. 5–12. ULR: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mosv_2018_3_3
9. Волосовець О. Не буде кадрів – не буде й реформ. ULR: <https://www.vz.kiev.ua/oleksandr-volosovets-ne-bude-kadriv-ne-bude-j-reform/>
10. Вороненко Ю. В., Шекера О. Г. Образование в современном мире, инновации и перспективы в медицине. *Сучасна післядипломна медична освіта: досягнення, проблеми, перспективи*: матеріали навч.-наук. конф., Харків, 7–8 листопада, 2013 р. / за заг. ред. О. М. Хвисяюка, М. І. Хвисяюка, В. Г. Марченко. Харків: Оберіг, 2013.
11. Карамішев Д. В., Рогова О. Г. Перспективи запровадження страхування професійної відповідальності медичних і фармацевтичних працівників. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2010. № 7. ULR: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=157>
12. Радиш Я. Ф., Поживілова О. В., Васюк Н. О. Кадрове забезпечення охорони здоров'я України: сутність понять. *Економіка та держава*. 2012. № 1. С. 97–101. ULR: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2012/28.pdf
13. Термінологічний словник-довідник менеджера охорони здоров'я: навчальний посібник. Київ: Преса України, 2001. 240 с.
14. Енциклопедичний словник з державного управління: довідков. вид. / Нац. акад. держ. упр. при Президенті України; уклад.: Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко та ін.; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. Київ: НАДУ, 2010. 819 с.
15. Щокін Г. В. Соціальна теорія та кадрова політика: монограф. Київ: МАУП, 2000. 576 с.
16. Хренов М., Захожа В. Індекс здоров'я. Україна – 2019: Результати загальнонаціонального дослідження. *Медична газета «Здоров'я України 21 сторіччя»*. 2020. № 6 (475). ULR: <http://health-ua.com/article/60092-ndeks-zdorovya-ukrana--2019>
17. Бойко С. Г. Тенденції та особливості державної кадрової політики у сфері охорони здоров'я. *Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування*. 2018. № 1. ULR: http://el-zbirn-du.at.ua/2018_1/12.pdf
18. Васюк Н. О. Удосконалення кадрового забезпечення державного управління охороною здоров'я в Україні. *Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президенті України*. 2015. Вип. 2. С. 34–51. ULR: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnadu_2015_2_5
19. Коба Н. М. Основні проблеми державної кадрової політики з підготовки керівників охорони здоров'я / Н. М. Коба, Р. М. Ісаєнко, В. В. Короленко та ін. *Український науково-медичний молодіжний журнал*. 2012. № 2. С. 16–22.
20. Медичні кадри та мережа закладів охорони здоров'я системи МОЗ України за 2017–2018 роки / укл. В. М. Заболотько, О. М. Якименко, І. Є. Стешенко, Л. Б. Харкевич. Київ, 2019.
21. Короленко В. В., Юрочко Т. П. Кадрова політика у сфері охорони здоров'я України в контексті європейської інтеграції. Київ, 2018. 96 с.

REFERENCES

1. Krasnova, O., Pluzhnikov, T. (2018). Osoblyvosti mekhanizmu derzhavnoho rehuliuvannia sfery okhorony zdorovia [Peculiarities of the state regulation mechanism of health]. *Investysii: praktyka ta dosvid*, (7), 46–48. ULR: http://elib.umsa.edu.ua/jspui/bitstream/umsa/10592/1/Peculiarities_of_state_regulation_health.pdf
2. Averianov, V. B. (2003). Derzhavne upravlinnia: problemy administrativno-pravovoi teorii ta praktyky [Public administration: problems of administrative-legal theory and practice] (ed. by V. B. Averianov). Kyiv: Fakt.
3. Bilynsjka, M. M., Radysh, Ja. F. (Eds.). (2013). Derzhavne upravlinnja okhoroноju zdorov'ja v Ukraini: ghezeza i perspektyvy rozvytku [Public administration of health care in Ukraine: genesis and prospects of development]. Kyiv: NADU.
4. Oluiko, V. M. (2005). Kadrovi protsesy v derzhavnomu upravlinni Ukrainy: stan i perspektyvy rozvytku [Personnel processes in public administration of Ukraine: state and prospects of development]. Khmelnytskyi: KhUUP.
5. Oluiko, V. M., Ryzhykh, V. M., Surai, I. H. at al. (2008). Derzhavna kadrova polityka: teoretyko-metodolohichne zabezpechennia [State personnel policy: theoretical and methodological support] (ed. by V. M. Oluiko). Kyiv: NADU.
6. Bohdan, D., Boiko, A., Vasylova, A. at al. (2019). Kadrovi resursy systemy okhorony zdorovia v Ukraini. Sytuatsiyni analiz [Human resources of the health care system in Ukraine. Situational analysis] (*Proekt USAID «Pidtrymka reformy okhorony zdorovia»*). Kyiv. ULR: <https://www.skeptic.in.ua/wp-content/uploads/HRH-situational-analysis-2019.pdf>
7. Kaligayeva, N., Khaletska, A. (2015). Pytannia efektyvnoho funktsionuvannia kadrovoi skladovoi orhaniv vlady: antykrizovi pidkhody [Some aspects of effective functioning of the personnel component of the authorities: anti-crisis approaches]. *Skhid*, (4 (136), Special Issue. Series «Public Administration»), 12–16. <https://doi.org/10.21847/1728-9343.2015.0.51683>
8. Bulakh, I. Ye., Voitenko, L. P., Antonenko, Yu. P. (2018). Monitorynh yakosti medychnoi osvity. Mizhnarodnyi dosvid [Quality monitoring in medical education. International practices]. *Medychna osvita*. (3). 5–12. ULR: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mosv_2018_3_3
9. Volosovets, O. (2019). Ne bude kadriv – ne bude y reform [There will be no staff – there will be no reforms]. ULR: <https://www.vz.kiev.ua/oleksandr-volosovets-ne-bude-kadriv-ne-bude-j-reform/>
10. Voronenko, Yu. V., Shekera, O. H. (November 7–8, 2013). Obrazovanye v sovremennom myre, ynnovatsyy u perspektyvy v medytsyne [Education in the modern world, innovations and perspectives in medicine]. In *Suchasna pisliadyplomna medychna osvita: dosiahnennia, problemy, perspektyvy*. Kharkiv: «Oberih».
11. Karamyshev, D. V., Rohova, O. H. (2010). Perspektyvy zaprovadzhennia strakhuvannia profesiinoi vidpovidalnosti medychnykh i farmatsevtichnykh pratsivnykiv [Perspectives of introduction of the medical and pharmaceutical professional liability insurance]. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok*, (7). ULR: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=157>
12. Radysh, Ya. F., Pozhyvilova, O. V., Vasiuk, N. O. (2012). Kadrove zabezpechennia okhorony zdorovia Ukrainy: sutnist poniat [Human resources of Ukrainian healthcare: the essence of concepts]. *Ekonomika ta derzhava*, (1), 97–101. Retrieved from http://www.economy.in.ua/pdf/1_2012/28.pdf

13. Terminolohichniy slovnyk-dovidnyk menedzhera okhorony zdorovia [Health Manager's Glossary]. (2001). K.: Presa Ukrainy.
14. Surmin, Yu. P., Bakumenko, V. D., Mykhnenko, A. M. at al. (2000). Entsyklopedychnyi slovnyk z derzhavnoho upravlinnia [Encyclopedic dictionary of public administration]. (Eds. by Yu. V. Kovbasiuka, V. P. Troshchynskoho, Yu. P. Surmina). Kyiv: NADU.
15. Shchokin, H. V. (2000). Sotsialna teoriia ta kadrova polityka [Social theory and personnel policy]. Kyiv: MAUP.
16. Khrenov, M., Zakhosha, V. (2020). Indeks zdorovia. Ukraina – 2019 [Health Index. Ukraine – 2019]. Medical newspaper «Health of Ukraine of the 21st century», (6 (475). ULR: <http://health-ua.com/article/60092-ndeks-zdorovya-ukrana--2019>
17. Boiko, S. H. (2018). Tendentsii ta osoblyvosti derzhavnoi kadrovoi polityky u sferi okhorony zdorovia [Tendencie and features of state personnel policy in health care]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia i mistsevoho samovriaduvannia*, (1). ULR: http://el-zbirn-du.at.ua/2018_1/12.pdf
18. Vasiuk, N. O. (2015). Udoskonalennia kadrovoho zabezpechennia derzhavnoho upravlinnia okhoronoiu zdorov'ya v Ukraini [Improving the staffing of public health management in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy*, (2), 34–51. ULR: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnadu_2015_2_5
19. Koba, N. M., Isaienko, R. M., Korolenko, V. V. at al. (2012). Osnovni problemy derzhavnoi kadrovoi polityky z pidhotovky kerivnykiv okhorony zdorovia [The main problems of the personnel public policy for the heads training in the sphere of health care]. *Ukrainskyi naukovo-medychnyi molodizhnyi zhurnal*, (2), 16–22.
20. Zabolotko, V. M., Yakymenko, O. M., Steshenko, I. Ye., Kharkevych, L. B. (2019). Medychni kadry ta merezha zakladiv okhorony zdorovia systemy MOZ Ukrainy za 2017–2018 roky [Medical staff and network of institutions health care system of the Ministry of Health of Ukraine for 2017–2018]. Kyiv.
21. Korolenko, V. V., Yurochko, T. P. (2018). Kadrova polityka u sferi okhorony zdorovia Ukrainy v konteksti yevropeiskoi intehtratsii [Human resources policy in the field of security Ukraine's health in context European integration]. Kyiv. KIM.

Ihor I. Zhekov, Candidate of Medical Sciences, Amosov National Institute of Cardiovascular Surgery

Andriy V. Khaletskyi, Candidate of Science in Public Administration, Associate Professor, Vinnytsya Academy of Continuing Education

Problems of Staffing the Medical Sphere in the Context of Reforming the Healthcare System in Ukraine

Introduction. One of the most important component of successful socio-economic development of Ukraine is the reform of the healthcare system, the implementation of which becomes impossible without a balanced personnel policy. In the conditions of global risks and threats, the social significance of medical sphere is growing critically, in particular, in solving problematic human resources issues. Considering the current challenges associated with comprehensive healthcare reform in the country and the need to address the complex issues of the industry, it is of crucial importance to address the problems of improving the efficiency of medical staffing.

Purpose of the article is to analyze the staffing of medical sector in terms of reforming the healthcare system of Ukraine.

Methods of comparison, analysis and synthesis, as well as methods of induction, deduction and abstraction have been used in the research.

The main results of the research are: a detailed analysis of organizational, legal and managerial components of the mechanism of staffing the medical sector. The directions of improvement of the specified mechanism in the system vision of optimization of personnel and resource component of staffing of medical sphere, improvement of normative-legal base of staffing and motivational component of staffing of medical sphere are offered.

Conclusion. Solving the problematic issues of staffing of the medical sphere requires the formation of the staff of healthcare institutions (forecasting the structure, identifying needs, attracting, selecting and placing staff and concluding agreements and contracts); staff stabilization (formation of a data bank on the level of qualifications, personal skills, desires, results of work evaluation to determine the potential of each employee to organize, train, improve and retain or dismiss employees, as well as professional qualifications and job transfers in career), creating a permanent staff and jobs, improving the moral and psychological climate in the organization.

Key words: *staffing, medical sphere, public administration, state regulation, mechanism.*

Стаття надійшла до редколегії 18 грудня 2020 року

УДК 338.012:339.188.4

JEL L 81, M 29

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.42-51

Г. М. Калач,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
підприємства,
Університет державної фіскальної
служби України,
м. Ірпінь, Україна
e-mail: a.n.kalach@gmail.com
ORCID ID 0000-0002-6031-0591;
Н. В. Онищук,
здобувач вищої освіти,
Університет державної фіскальної
служби України,
м. Ірпінь, Україна
e-mail: french.barbie45@gmail.com
ORCID ID 0000-0002-3848-4894

ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Стаття присвячена дослідженню ринку електронної комерції та її логістичних процесів. Розглянуто основні функціональні сфери е-логістики: ланцюг постачання, управління запасами, зворотну логістику. Проаналізовано основні тенденції розвитку логістики в сфері е-комерції. Визначено напрями покращення діяльності логістичних компаній: покращення вхідного ресурсу; покращення внутрішнього потоку; злагоджена комунікація зі споживачами, забезпечення найбільш точної відповідності вихідних потоків товарів та послуг з їх вимогами. Запропоновано шляхи зменшення вартості логістичних послуг та комплекс організаційно-технологічних заходів державного рівня, спрямованих на підвищення ефективності електронної логістики.

Ключові слова: електронна комерція, електронна логістика, електронна торгівля, ланцюги постачання.

А. Н. Калач, Н. В. Онищук. Особенности логистических процессов компаний электронной коммерции

В статье исследуется рынок электронной коммерции и электронная логистика. Рассмотрены основные функциональные сферы электронной логистики: цепочки поставок, управление запасами, обратная логистика. Проанализированы основные тенденции развития логистики в сфере электронной коммерции. Установлена взаимосвязь факторов развития цифровой экономики с эффективностью логистических процессов и электронной коммерцией. Определены направления повышения эффективности электронной коммерции: внедрение унифицированной системы кодификации грузов,

транспортных средств и получателей груза, создание единой системы учета материальных потоков, слаженная коммуникация с потребителями. Предложены пути гармонизации электронных торговых платформ с цифровым пространством Евросоюза, направленных на повышение эффективности электронной логистики и возрастание экспортного потенциала предприятий электронной коммерции.

Ключевые слова: *электронная коммерция, электронная логистика, электронная торговля, цепочки поставок.*

Мета статті полягає у комплексному дослідженні теоретичних і практичних аспектів логістичних процесів в електронній комерції, визначенні основних функціональних сфер логістичної системи підприємств електронної комерції, дослідженні чинників, що визначають рівень розвитку е-логістики та електронної комерції, обґрунтуванні рекомендацій щодо підвищення ефективності логістичної інфраструктури в сфері електронної комерції.

Постановка проблеми. Управління внутрішніми ланцюгами поставок сьогодні є найважливішою складовою електронного бізнесу. В магазинах електронної комерції немає вітрини для зберігання товарно-матеріальних цінностей, їм доводиться покладатися на третіх осіб, які допомагають зберігати і відправляти товари та послуги. Це має вирішальне значення для базового управління часом та для підвищення ефективності бізнесу. Актуальною проблемою для підприємств електронної комерції є пошук ефективної логістичної моделі управління, включаючи використання ресурсів, доступних на зовнішніх платформах. Для України проблема вдосконалення логістичних процесів є вкрай важливою, оскільки витрати на логістику суттєво перевищують відповідний показник в інших країнах: «в ЄС та США логістичні витрати становлять 8–10 % від загальних, тоді як в Україні – 35 %» [1, с. 247].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню логістичних процесів в електронній комерції присвячена значна кількість праць зарубіжних та вітчизняних вчених. Сутність логістичної діяльності як сукупності бізнес-процесів розкрита в роботі В. І. Скіцько [2], основні види логістичних потоків, їх циркуляція у логістичній системі досліджувалася такими вченими, як М. Ю. Ваховська [3], Н. В. Валькова [4], окремі логістичні моделі в системі е-комерції досліджувались польськими вченими К. Вітковські та М. Королевською [5], вплив брендингу на обсяг продажу підприємств електронної торгівлі досліджено в роботі Г. Калач [7].

Активний розвиток в Україні електронної комерції потребує більш детального дослідження й узагальнення світового досвіду вдосконалення логістичних процесів та логістичних моделей і можливостей їх адаптації в діяльності українських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Електронною комерцією (e-commerce) називають сферу господарських та комерційних взаємодій, що виникають між учасниками бізнесу з використанням інформаційних технологій та мереж. У широкому сенсі електронну комерцію можна розглядати як ведення підприємницької діяльності за допомогою Інтернету. Як вже зазначалося раніше, «цифровізація, або «діджиталізація», включає широкий спектр радикальних інновацій, що не лише створюють нові можливості ведення бізнесу та участі у глобальних цифрових платформах, але й якісно трансформують саму економічну модель» [8]. Індустрія електронної комерції не обмежується лише створенням вебсайту та продажем продуктів в Інтернеті. Електронна комерція включає такі бізнес-

процеси, як розробка конфігурації товару, створення інфраструктури обслуговування покупця, логістика, захищений платіжний шлюз та управління ланцюгами поставок.

Е-логістика – ефективне управління інформацією та співпраця усіх учасників ланцюга на підставі швидкого і докладного передавання інформаційного потоку з пунктів роздрібної торгівлі, які пересилають дані в узгодженому інформаційному стандарті до постачальника – виробника вихідної сировини [9]. Ефективний ланцюг поставок прискорює процеси електронної комерції, щоб задовольнити очікування споживачів. Ефективність кожного з бізнес-процесів є критично важливою для успіху електронної комерції.

Управління ланцюгами поставок є важливою складовою логістичної системи електронної комерції, воно зосереджується на закупівлі сировини, виробництві та розподілі потрібного товару в потрібний час. Логістика включає управління попитом та пропозицією, складування, відстеження запасів, введення замовлень, управління замовленнями, розподіл та доставку замовнику. Крім швидкості, оптимальна доставка має забезпечувати покупцеві вибір додаткових опцій: пошта, транспортна служба, кур'єр до будинку, протягом 24 годин або на обрану дату. У загальному вигляді ланцюг постачань у системі електронної комерції зображено на рис. 1.

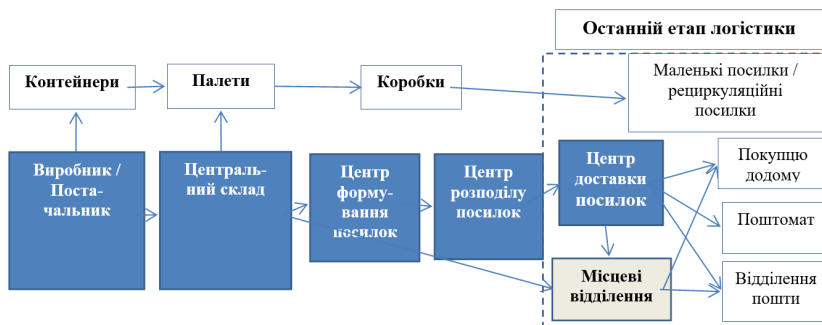


Рис. 1. Управління ланцюгом постачання в системі е-комерції

Джерело: розроблено авторами за матеріалами [6].

Найважливішою складовою управління ланцюгами поставок є запаси. Відповідно до традиційної моделі запасів підприємства використовували власні склади для продажу продукції безпосередньо споживачам. Але нині, згідно зі стратегією об'єднання ризиків, підприємства електронної комерції не мають власних запасів, а віддають свої запаси більшим оптовикам. Це дозволяє підприємствам електронної комерції зменшити ризик ведення власних запасів [7].

Обов'язковим елементом системи логістики підприємств електронної комерції є SCM (supply chain management) – управління ланцюгами поставок, яка передбачає зворотну логістику. Зворотна логістика визначається як планування та здійснення руху товару від точки споживання до точки походження. Майже всі підприємства електронної комерції забезпечують можливість обміну та повернення коштів. Управління ланцюгами поставок також включає координацію та співпрацю з партнерами каналу, якими можуть бути постачальники, посередники, сторонні постачальники послуг та клієнти. По суті, управління ланцюгами поставок інтегрує управління попитом та пропозицією всередині та між компаніями [9].

Інформаційні інтернет-технології активно використовуються у сфері е-логістики, підприємства можуть у своїй діяльності користуватися електронними фінансовими послугами для обслуговування логістичних потоків. Електронними інструментами фінансової сфери є система електронних платежів, електронне кредитування, е-банкінг. За допомогою мережевих технологій можливо вирішувати такі логістичні завдання:

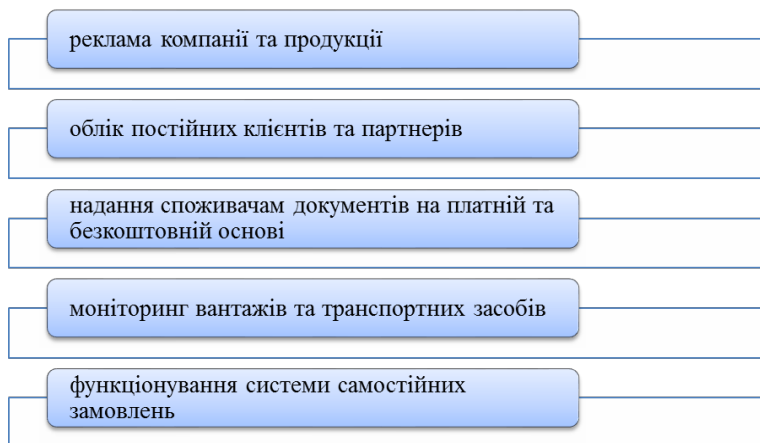


Рис. 2. Основні логістичні завдання, що вирішують мережеві технології

Джерело: складено авторами на основі [3].

Електронний бізнес здійснює роботу завдяки інтернет-технологіям. В е-логістиці (smart logistic), порівняно з традиційною логістикою, організація, планування, контроль та рух потоку товарів залежать від ефективного використання даних. Використання інтернет-технологій передбачає електронний вигляд та передачу документів, можливості для автоматичного виправлення помилок, швидкість обробки інформації, точний облік та оперативний контроль [10].

Витрати на оформлення документів значно скорочуються. Товари та послуги можуть бути доступні клієнту цілодобово в мережі.

За допомогою інтернет-технологій з'являється можливість надати клієнтам ряд додаткових логістичних послуг: відстеження вантажів, довідкові дані, порівняння альтернативних варіантів, індивідуалізація обслуговування.

Основними тенденціями розвитку європейського логістичного ринку є:

- гнучкість – забезпечується за рахунок консолідації замовлень та зменшення вартості доставки;
- швидкість – за рахунок співпраці всіх учасників поставок;
- інформування про послугу в реальному часі – надання детальної інформації про виконання замовлень у режимі реального часу;
- об'єктивність переданих даних;
- ефективність роботи – за рахунок технологічних інновацій, спрямованих на автоматизацію та зниження ресурсомісткості;
- стійкий розвиток – за рахунок екологізації логістичних рішень, дотримання високих соціальних стандартів [12].

В Україні товарообіг фізичних товарів і послуг, придбаних онлайн, також зростає, за 2019 рік становив 76 млрд грн. Це на 17 % більше, ніж за аналогічний період 2018 року. У 2019 році збільшились доходи від супутніх сервісів: реклами, просування, онлайн-оплат та доставки. На доставці товарів, придбаних в Інтернеті, оператори заробили щонайменше 3,5 млрд грн, на онлайн-оплатах – 1,9 млрд грн [13].

Водночас український ринок е-комерції значно поступається за обсягами іншим країнам Європи (у 19 разів менший, ніж у Польщі та майже в 150 разів менший, ніж у Німеччині). Частка е-комерції на ринку роздрібно́ї торгівлі становить усього 3–4 % [14].

Важливим резервом зменшення вартості доставки є автоматизація усіх логістичних комунікацій. Як зазначає В. В. Гурочкіна, «технології змінюють не тільки ланцюг доданої вартості продуктів та послуг, а і стратегічні рішення учасників виробничих та інноваційних бізнес-процесів. У результаті створюється синергія та/або проявляються емерджентні властивості економічної системи» [15, с. 30].

Рівень та темпи розвитку електронної комерції як підсистеми цифрової економіки залежить від стану розвитку цифрової економіки України в цілому. У 2020 році Україна була на 52 місці у світі за індексом цифрової економіки (The Global Connectivity Index (GCI)). Індекс цифрової економіки є комплексним, він ґрунтується на оцінюванні 40 часткових показників. Оцінку окремих часткових показників розвитку цифрової економіки України наведено у таблиці 1.

Аналіз показників, наведених у таблиці, дозволяє зробити висновок про те, що існує прямий зв'язок між ефективністю смарт-логістики та наявністю і доступністю цифрових технологій. Розвиток логістичної інфраструктури е-комерції залежить від доступу до цифрових платформ. Через пізнє впровадження технологій 3-4 G Україна має один з найнижчих в Європі показників покриття швидкісним мобільним Інтернетом та фіксованим широкопasmовим Інтернетом, наявний значний розрив рівня цього показника між містом та сільською місцевістю. Це стримує розвиток смарт-логістики та електронної комерції.

Для забезпечення оперативності обміну інформацією і усунення значної кількості операцій, зокрема складання комплексу перевізних документів; оформлення накладної після прийому вантажів до перевезення; заповнення книги прийому вантажу до перевезення; складання оперативної звітності про навантаження та розвантаження товарів тощо, необхідний повний перехід на електронний документообіг. Для цього на загальнодержавному рівні необхідно розробити нормативно-довідкову інформацію, яка б дозволяла відслідковувати рух товарних потоків, впровадження уніфікованої системи кодифікації вантажів, транспортних засобів та отримувачів вантажу, створити єдину систему обліку матеріальних потоків [1, с. 250]. Проект Стратегії сталої логістики та план дій для України на період до 2030 року було розроблено 2018 року Міністерством інфраструктури України за підтримки Світового банку, цим проектом було передбачено посилення мультимодальності та взаємосполученості між різними видами транспорту та розширення ефективної транспортної та логістичної інфраструктури. На жаль, цей проект так і не був прийнятий, що суттєво гальмує розвиток логістики в Україні [16]. Експортні можливості підприємств е-комерції в Україні обмежені через низький рівень гармонізації електронних торговельних платформ з цифровим простором ЄС. Розвиток транскордонних логістичних процесів потребує законодавчого врегулювання відносин у сфері інформаційних послуг до права ЄС, інтеграції порталів відкритих даних та

транскордонної електронної ідентифікації, забезпечення інтероперабельності електронних реєстрів та підписів.

Таблиця 1

**Оцінка стану часткових показників розвитку
цифрової економіки України 2020 року**

Показники		Позиція України	Вплив на ефективність смарт-логістики та е-комерції
1.	<i>Індекс мережевої готовності 64 місце зі 134</i>		
1.1.	Доступ до технологій та інтернет-інфраструктури	62 місце зі 134	Є базою для розвитку цифрової економіки. Впливає на обсяг ринку е-комерції
1.2.	Використання технологій громадянами, бізнесом та державою	65 місце зі 134	Впливає на продуктивність та ефективність держави та бізнесу
1.3.	Регулювання та управління сферою технологій	58 місце зі 134	Оцінює правову спроможність держави та впливає на рівень довіри до підприємств е-комерції
1.4.	Вплив технологій на економіку та якість життя	79 місце зі 134	Визначає рівень інклюзії ринку е-комерції
2.	<i>Складові цифрової інфраструктури</i>		
2.1.	Доступ до Інтернету та комп'ютеризація	66 % проти середнього по ЄС у 84 %	Впливає на рівень розвитку цифрової економіки та обсяг ринку е-комерції
2.2.	Хмарні сервіси	48 % проти 58 % по ЄС	Відсутність ефективної системи регулювання зменшує потенціал України на ринку е-комерції
2.3.	Кібербезпека	54 місце зі 175 країн	Низькі стандарти кібербезпеки зменшують довіру споживачів до електронного бізнесу
3.	Цифрова грамотність населення	47 % населення володіють на рівні «вище середнього» (у Польщі – 65 %, у Німеччині – 78 %)	Низький рівень стримує перехід до цифрової економіки
4.	<i>Цифровізація фінансів та торгівлі</i>		
4.1.	Кількість POS-терміналів на душу населення	7,5 на тисячу мешканців (у Польщі – 20,7)	Стимує розвиток логістичної інфраструктури
4.2.	Безготівкові розрахунки	50 % усіх розрахунків в Україні є готівковими	Стимує розвиток логістичної інфраструктури та електронного бізнесу

Джерело: складено авторами за матеріалами [13, 14, 16].

Висновки. Рівень розвитку е-комерції визначається такими чинниками: рівень цифровізації економіки, розвиток інфраструктури ідентифікації і довіри, транспортної інфраструктури, хмарних сервісів, забезпечення кібербезпеки. Успіх електронної комерції залежить від задоволеності споживачів, яка визначається: доступністю продукту, рівнем обслуговування, можливістю придбати потрібний товар у потрібний час, швидкістю

доставки, гнучкістю обслуговування, комунікації зі споживачем, наявністю зворотної логістики, вартістю товару чи послуги.

Дослідивши складові системи е-логістики, потрібно зазначити, що розвиток у сегменті логістичних послуг характеризується такими тенденціями: збільшення асортименту, підвищення технологічної якості та зміщення фокусу на комплексність послуг.

В Україні необхідно всебічно розвивати логістичний напрям, удосконалюючи наявні ресурси, та покращувати інфраструктуру для залучення іноземних компаній, гармонізувавши цифровий простір України з ЄС.

В умовах, що склалися, підтримка електронної комерції на державному рівні є надзвичайно важливою. За відсутності дієвих заходів щодо підтримки суб'єктів вітчизняного сегмента електронної комерції може зрости частка тіньового сектору цієї сфери та відтік висококваліфікованих фахівців за кордон. Зазначене негативно впливатиме на наповнення бюджету держави.

Подальші дослідження варто зосередити на аналізі особливостей основних моделей логістичної діяльності, визначенні інструментів оцінки ефективності логістичного управління та вивченні потенціалу логістичного ринку України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Зось-Кіор М. В., Радочин Ю. Г. Управління інформаційними логістичними потоками на підприємстві. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія : Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 13. С. 247–250. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_13_56 (дата звернення: 15.11.2020).
2. Скіцько В. І. Електронна логістика як складова сучасного бізнесу. *Бізнес Інформ*. 2014. № 7. С. 309–314.
3. Ваховська М. Ю. Логістичні потоки: визначення, особливості, параметри. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. № 623. С. 22–28.
4. Валькова Н. В. Електронна логістика: визначення та складові її інструментарію. *Моделювання регіональної економіки*. 2013. № 1. С. 119–128. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2013_1_15 (дата звернення: 19.11.2020).
5. Witkowski K., Koralewska M., Huk K. Logistics Models in E-commerce. Research Papers Faculty of Materials Science and Technology in Trnava Slovak University of Technology in Bratislava. 2020, Volume 28, Number 46. P. 90–97. URL: https://www.researchgate.net/publication/342841747_Logistics_Models_in_E-Commerce/link/5f088dbf299bf188161049b5/download (дата звернення: 07.12.2020).
6. Singhal D. Importance of Supply Chain Management in E-commerce Industry. URL: <https://erpsolutions.oodles.io/blog/supply-chain-management-ecommerce/> (дата звернення: 07.12.2020).
7. Калач Г. М. Моделі оцінки бренду в умовах цифровізації бізнесу. *Підприємництво і торгівля*. 2020. № 27. С. 26–31. DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1256-2020-27-04>
8. Калач Г. М. Цифрова трансформація фондового ринку. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Серія: Економіка. 2018. Вип. 2. С. 171–177. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2018_2_26 (дата звернення: 07.11.2020).
9. Importance of Supply Chain Management in E-commerce Industry. URL: <https://erpsolutionsoodles.medium.com/importance-of-supply-chain-management-in-e-commerce-industry-51ea2358ab6b> (дата звернення: 03.12.2020).

10. CSCMP Supply Chain Management Definitions and Glossary. URL: https://cscmp.org/CSCMP/Educate/SCM_Definitions_and_Glossary_of_Terms.aspx (дата звернення: 09.12.2020).
11. Борецько Н. М. Специфіка електронної комерції у вітчизняному сегменті мережі Інтернет. *Бізнес-навігатор*. 2020. Вип. 2 (58). С. 87–93. DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.58-16> (дата звернення: 09.11.2020).
12. Синявська О. О. Електронна торгівля в Україні: тенденції та перспективи розвитку. *Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна*. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. 2019. Вип. 9. С. 126–132. DOI: 10.26565/2310B9513B2019B9B16 (дата звернення: 01.12.2020).
13. Германия как европейский центр логистики. URL: https://export.by/europe_logistics_center (дата звернення: 09.12.2020).
14. Іщенко А. Покупки в інтернеті: стали відомі найпопулярніші в українців товари. *Сьогодні*. 2020. 20 січ. URL: <https://www.segodnya.ua/ua/ukraine/pokupki-v-internete-nazvanyu-samyeropulyarnye-u-ukraincev-tovary-1389792.html> (дата звернення: 08.12.2020).
15. Створення вартості ланцюжка поставок – шість золотих правил GEFCO. Офіційний сайт компанії GEFCO. URL: <https://logist.fm/publications/stvorenniya-vartosti-lancyuzhka-postavok-shist-zolotih-pravil-gefco> (дата звернення: 15.11.2020).
16. Центр економічного відновлення, НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic> (дата звернення: 08.02.2021).
17. Гурочкіна В. В. Цифрова трансформація бізнес-моделі промислових підприємств. *Подільський науковий вісник*. 2020. № 1 (13). С. 28–35. URL: http://pvn.in.ua/images/Magazine/1_2020.pdf#page=28 (дата звернення: 17.10.2020).
18. Стратегія сталої логістики та План дій для України. URL: <https://mtu.gov.ua/files/Logistics.pdf> (дата звернення: 15.11.2020).

REFERENCES

1. Zosj-Kior, M. V., Radochyn, Ju. Gh. (2015). Upravlinnja informacijnymy loghistychnymy potokamy na pidpryjemstvi [Management of logistics information flows in the enterprise]. *Naukovyj visnyk Mizhnarodnogho ghumanitarnogho universytetu*. Serija : Ekonomika i menedzhment, (13), 247–250. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_13_56
2. Skitsko, V. I. (2014). Elektronna lohistyka yak skladova suchasnoho biznesu [Electronic Logistics as a Component of Modern Business]. *Biznes Inform*, (7), 309–314.
3. Vakhovsjka, M. Ju. (2008). Loghistychni potoky: vyznachennja, osoblyvosti, parametry [Logistic flows: definitions, features, parameters]. *Visnyk Nacionaljnogho universytetu «Ljvivjsjka politehnika»*, (623), 22–28.
4. Valkova, N. V. (2013). Elektronna lohistyka: vyznachennia ta skladovi yii instrumentarii [Electronic logistics: definitions and components of its tools]. *Modeljuvannia rehionalnoi ekonomiky*, (1), 119–128. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2013_1_15
5. Witkowski, K., Koralewska, M., Huk, K. (2020). Logistics Models in E-commerce. Research Papers Faculty of Materials Science and Technology in Trnava Slovak University of Technology in Bratislava, (28(46), 90–97. URL: https://www.researchgate.net/publication/342841747_Logistics_Models_in_E-Commerce/link/5f088dbf299bf188161049b5/download

6. Singhal, D. Importance of Supply Chain Management in E-commerce Industry. URL: <https://erpsolutions.oodles.io/blog/supply-chain-management-ecommerce/>
7. Kalach, Gh. M. (2020). Modeli otsinky brendu v umovakh tsyforovizatsii biznesu [models of brand valuation in the conditions of business digitalization]. *Pidpriemnytstvo i torhivlia*, (27), 26–31. DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1256-2020-27-04>
8. Kalach, Gh. M. (2018). Cyfrova transformacija fondovogho rynku [Digital transformation of the stock market]. *Naukovyy visnyk Uzhghorodskogo universytetu*. Seriya : Ekonomika, (2), 171–177. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2018_2_26
9. Importance of Supply Chain Management in E-commerce Industry. URL: <https://erpsolutionsoodles.medium.com/importance-of-supply-chain-management-in-e-commerce-industry-51ea2358ab6b>
10. CSCMP Supply Chain Management Definitions and Glossary. URL: https://cscmp.org/CSCMP/Educate/SCM_Definitions_and_Glossary_of_Terms.aspx
11. Borejko, N.M. (2020). Specyfika elektronnoji komerciji u vitchyznjanomu seghmenti merezhi Internet [Specificity of e-commerce in the domestic segment of Internet network]. *Biznes-navighator*, (2 (58), 87–93. DOI: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.58-16>
12. Synjavs'jka, O.O. (2019). Elektronna torhivlja v Ukraïni: tendenciji ta perspektyvy rozvytku [Electronic trade in ukraine: trends and prospects for development]. *Visnyk KhNU imeni V. N. Karazina*. Serija «Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krajinoznavstvo. Turyzm», (9), 126–132. DOI: 10.26565/2310B9513B2019B9B16
13. Ghermanyja kak evropejskij centr loghystyky. URL: https://export.by/europe_logistics_center
14. Ishchenko, A. (2020). Pokupky v Interneti: staly vidomi naipopuliarnishi v ukrainsiv tovary [Online shopping: the most popular products among Ukrainians have become known]. *Sohodni*. URL: <https://www.segodnya.ua/ua/ukraine/pokupki-v-internete-nazvany-samypopulyarnye-u-ukraincev-tovary-1389792.html>
15. Stvorennia vartosti lantsiuzhka postavok – shist zolotykh pravyl GEFCO. (18.11.2020). Ofitsiyni sait kompanii GEFCO. URL: <https://logist.fm/publications/stvorenniya-vartosti-lancyuzhka-postavok-shist-zolotih-pravil-gefco>
16. Symonenko, K. (28.01.2020). Top-20 faktoriv, yaki budut vplyvaty na onlain-torhivliu v 2020 rotsi [Top 20 factors that will affect online trade in 2020]. URL: <https://rau.ua/ecommerceuk/top-20-faktoriv-onlajn-torgivlyu>
17. Hurochkina, V. V. (2020). Tsyfrova transformatsiia biznes-modeli promyslovykh pidpriemstv [Digital transformation of business model of industrial enterprises]. *Podilskyi naukovyi visnyk*, (1(13), 28–35. URL: http://pvn.in.ua/images/Magazine/1_2020.pdf#page=28
18. Stratehiia staloi lohistyky ta Plan dii dlia Ukraïny [Sustainable Logistics Strategy and Action Plan for Ukraine]. URL: <https://mtu.gov.ua/files/Logistics.pdf>

Hanna M. Kalach, PhD in Economics, Associate Professor, University of the State Fiscal Service of Ukraine

Nataliya V. Onyshchuk, University of the State Fiscal Service of Ukraine
Features of Logistic Processes of E-Commerce Enterprises

According to the research, Ukrainian e-commerce market is developing rapidly. The article investigates the problem of increasing the efficiency of logistics processes of e-commerce enterprises. For Ukraine, the problem of improving logistics processes is relevant, as the cost of

logistics significantly exceeds the corresponding figure in the European Union. The article has practical significance, contains recommendations for reducing the cost of logistics services and proposals for the implementation of state organizational and technological measures.

The purpose of the work is a comprehensive study of theoretical and practical aspects of logistics processes in e-commerce, identification of the main functional areas of logistics system of e-commerce enterprises, substantiation of recommendations for improving logistics business processes.

In the process of research the economic method was used to study the trends of logistics processes in the e-commerce system, the method of system analysis was used to identify the structural elements of the e-logistics system.

The paper considers the main functional areas of e-logistics: supply chain, inventory management and reverse logistics. The main trends in the development of logistics in e-commerce are analyzed. The directions of improvement of activity of logistics companies are defined: improvement of an input resource; improving internal flow; coordinated communication with consumers, ensuring the most accurate compliance of the original flows of goods and services with their requirements. Ways to reduce the cost of logistics services and a set of organizational and technological measures at the state level aimed at improving the efficiency of electronic logistics are proposed.

The article offers implementation of the transition to electronic document management; it will ensure the efficiency of information exchange and will eliminate a significant number of operations for the registration of goods. It is necessary to implement organizational and technological measures at the state level, this applies to the development of regulatory information to track the movement of goods flow, the introduction of a unified system of codification of goods, vehicles and consignees, the creation of a unified system of material flows.

Key words: *e-commerce, e-logistics, chain management, supply chains.*

Стаття надійшла до редколегії 14 грудня 2020 року

УДК 339.54

JEL C15

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.52-60

В. М. Красевський,*д.е.н., професор,
директор ННІ обліку, аналізу та аудиту,
Університет державної фіскальної
служби України,
м. Ірпінь, Україна
e-mail: kraevskyvm@ukr.net***ORCID ID 0000-0003-3513-3666;****Н. В. Параниця,***к.е.н., доцент,
доцент кафедри управлінського обліку,
бізнес-аналітики та статистики,
Університет державної фіскальної
служби України,
м. Ірпінь, Україна
e-mail: n_paranitysa@ukr.net***ORCID ID 0000-0003-3682-4979;****С. В. Петруха,***к.е.н., доцент кафедри управління
фінансово-економічною безпекою,
Університет «КРОК»,
м. Київ, Україна
e-mail: psv03051984@gmail.com***ORCID ID 0000-0002-8859-0724**

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

У статті розкрито природу операцій з імпорту; дано визначення сутності нормативно-правового забезпечення обліку імпортованих операцій на території України. У роботі проведено аналіз економічних чинників, що впливають на експорт та імпорт товарів, розглянуто основні методи прогнозування показників зовнішньої торгівлі, дано статистичну оцінку особливостей зовнішньоторговельної та економічної ситуацій в Україні в сучасних умовах. Проведено порівняльний аналіз понять «оподаткований імпорт» та «статистичний імпорт».

Здійснено комплексний економіко-статистичний аналіз сучасного стану статистичної методології України.

Ключові слова: гармонізація, зовнішній товарообіг, оподаткований імпорт, реімпорт, статистичний імпорт, тимчасові митні декларації.

В. Н. Краевский, Н. В. Параниця, С. В. Петруха. Методические подходы к анализу макроэкономических показателей внешней торговли Украины

В статье раскрыта природа операций по импорту, дано определение сущности нормативно-правового обеспечения учета импортных операций на территории Украины. В работе проведен анализ экономических факторов, влияющих на экспорт и импорт товаров, рассмотрены основные методы прогнозирования показателей внешней торговли, надано статистическую оценку особенностей внешнеторговой и экономической ситуаций в Украине в современных условиях. Проведен сравнительный анализ понятий «налогооблагаемый импорт» и «статистический импорт».

Осуществлен комплексный экономико-статистический анализ современного состояния статистической методологии Украины.

Ключевые слова: *внешний товарооборот, временные таможенные декларации, гармонизация, налогооблагаемый импорт, реимпорт, статистический импорт.*

Мета статті. Визначення понять оподаткованого та статистичного імпорту для можливості використання їх під час аналізу зовнішньоекономічної діяльності. Здійснити системне дослідження відповідності національної статистичної системи прийнятим міжнародним і європейським стандартам.

Постановка проблеми. Імпорт товарів відіграє значну роль в економіці, особливо в періоді її реформування і криз. Успішний розвиток зовнішньої торгівлі є важливим джерелом припливу капіталу в країну, забезпечує населення потрібними товарами, виробничу сферу – необхідними ресурсами. Статистичний аналіз показників імпорту товарів в Україну дозволяє визначити тенденції, структуру і динаміку зовнішньоторговельних товарних потоків у тісному взаємозв'язку з макроекономічними показниками та кон'юктурою світових ринків. Проблема статистичної оцінки і прогнозування показників імпорту товарів є складною, комплексною і важливою, що вимагає обліку внутрішніх і зовнішніх факторів. Аналіз і висновки з проведеного дослідження мають значення для винесення уроків на майбутнє. Це особливо актуально нині, коли знову кризові явища виявляються значною мірою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню зовнішньоекономічної діяльності приділяється значна увага з боку вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: Габріель Гамез, Пітер Хакль, Клаудія Юнкер, В. М. Краєвський [1], П. В. Пашко [3] та інших.

Множинність методів прогнозування зовнішньоекономічної діяльності свідчить про порівняно невеликий досвід у цій сфері і недостатньо вивірених системі показників статистичного та оподаткованого імпорту. Це негативно позначається на достовірності прогнозів. Виникає потреба проведення системного дослідження відповідності національної статистичної системи прийнятим міжнародним і європейським стандартам, які включають фундаментальні принципи офіційної статистики щодо оподаткованого та статистичного імпорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Імпорт товарів України відіграє значну роль в українській економіці, особливо в періоді її реформування і криз. Успішний розвиток зовнішньої торгівлі є важливим джерелом припливу капіталу в країну, забезпечує населення потрібними товарами, виробничу сферу – необхідними ресурсами. Загальновизнаної в світі методології аналізу і прогнозування розвитку зовнішньої торгівлі

окремо взятої країни не існує, хоча в діяльність з їх прогнозування залучено багато великих компаній, національні і міжнародні економічні організації, зокрема СОТ, МВФ, МБРР, ОЕСР та ін.

В умовах інтеграції України в Європейський Союз все більшої актуальності набувають питання гармонізації національних нормативних документів з міжнародними, що дозволяє подолати перешкоди для співпраці України з європейськими та іншими країнами світу.

Гармонізація – це баланс інтересів; взаємна відповідність предметів, явищ; узгодження різнорідних і навіть конфліктних елементів; злагоженість частин цілого, що народжується від поєднання протилежних за якістю сутностей [1]. Гармонізація є відповіддю на процеси укрупнення, природною реакцією на спільне існування, взаємопроникнення, необхідність співпраці. В актуальному на сьогодні тренді глобалізації економічних відносин гармонізації відведена «дипломатична» місія. Адже кон'юнктура спирається на такі характеристики, як зіставність, узгодження, координація. У цих умовах на перше місце виходять змістовні параметри обліково-інформаційного забезпечення оподаткованого імпорту, яке зумовлює прийняття виважених рішень на основі збалансованих індикаторів. Вони, пройшовши терени гармонізаційних процедур, відіграють роль ефективного комунікатора, новітатора-дороговкази, потужного мотиватора, гарантуючи порозуміння, демонструючи вектор руху та надаючи імпульс розвитку [1, с. 222].

Відповідно до ст. 74 МКУ «Імпорт (випуск для вільного обігу) – це митний режим, відповідно до якого іноземні товари після сплати всіх митних платежів, установлених законами України на імпорт цих товарів, та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України» [2].

Поняття статистичного та оподаткованого імпорту не є тотожними, мають різні методологічні підходи до їх формування і направлені на вирішення різних завдань. Проведемо порівняльну характеристику статистичного та оподаткованого імпорту.

Метою формування статистичного імпорту є об'єктивний та достовірний облік даних про ввезення товарів через митний кордон України відповідно до міжнародних методологічних вимог та рекомендацій.

Дані статистичного імпорту формуються за митними деклараціями, які завершують митне оформлення товарів і містять найбільш повні й точні відомості про товари незалежно від того, сплачувались чи ні податки під час ввезення таких товарів відповідно до законодавства.

До таких митних декларацій, згідно з міжнародними методологічними вимогами, належать і додаткові митні декларації, оформлені після оформлення тимчасових декларацій, за якими товари були вже раніше випущені у вільний обіг та було сплачено податки. Відповідно до ст. 260 Митного кодексу України додаткова митна декларація може бути оформлена в термін до 45 днів від дати оформлення тимчасової митної декларації.

Отже, дані з додаткових декларацій можуть стосуватися імпортих операцій, які фактично здійснювались у попередні звітні періоди.

Тимчасові митні декларації не використовуються для формування статистичного імпорту, оскільки зазначені в них відомості про товар можуть бути скориговані в додаткових митних деклараціях.

Оподаткований імпорт має на меті формування даних про обсяги ввезення товарів, які є базою оподаткування митними податками та впливають на розрахунки показників, що визначають стан надходження податків до Державного бюджету України.

На відміну від оподаткованого імпорту до статистичного належать також товари, ввезені тимчасово терміном більше одного року, ввезені на переробку на митній території, в магазини безмитної торгівлі тощо.

Таблиця 1

Особливості формування даних статистичного та оподаткованого імпорту

Статистичний імпорт	Оподаткований імпорт
Під час формування даних статистичного імпорту використовується Алгоритм формування даних митної статистики зовнішньої торгівлі України, затверджений наказом ДФС від 30.11.2015 № 952 «Про затвердження Алгоритму формування даних митної статистики зовнішньої торгівлі України»	Під час формування даних оподаткованого імпорту використовується Методика розрахунку оподаткованого імпорту, затверджена наказом Держмитслужби «Про Методику розрахунку оподаткованого імпорту та регулярне оприлюднення його даних»
Охват даних за митними деклараціями	
Включено митні декларації (далі – МД), за якими завершено митне оформлення, а саме МД типів «АА», «ДР», «ДТ», «ДЕ» та «ЕА» за умови наявності відмітки про завершення оформлення товарів Враховуються ввезення товарів у митних режимах: 10, 11, 12, 31, 32, 40, 41, 42, 51, 52, 61, 62, 72, 75. До статистичного імпорту включаються усі товари, ввезення яких збільшує матеріальні ресурси країни незалежно від сплати податків	МД, під час оформлення яких сплачуються податки у разі ввезення товарів, а саме: «АА», «ТН», «ТФ», «ТК», «ДР», «ДЕ» та «ЕА» за умови наявності відмітки про завершення оформлення товарів. Враховуються ввезення товарів у митних режимах: 40, 41. Під час митного оформлення нараховано та сплачено повним обсягом від нарахованого податки в готівковій або безготівковій формі. Включаються обсяги ввезення товарів, під час митного оформлення яких було сплачено хоча б один з податків: або мито, або акцизний збір, або податок на додану вартість
Охват даних за часом	
Формування даних здійснюється за МД, які завершують митне оформлення товарів. Зокрема, за додатковими МД, що можуть бути оформлені впродовж 45 днів від дати оформлення тимчасової МД (ст. 260 Митного кодексу України). Додаткові МД містять найбільш повні та точні дані щодо ввезених товарів, однак оформлені в інший термін, ніж сплачені платежі	Формування даних здійснюється за датою оформлення МД типів, зазначених вище. Найбільш наближена дата в проміжку часу між фактичним перетином митного кордону і митним оформленням товару, що ввозиться, є також датою сплати податків
	Незначна розбіжність про перераховані податки Держмитслужби та Державної казначейської служби України (не більше 1 %) обумовлена технологічним процесом проходження коштів

Джерело: побудовано авторами на основі даних [3, 5].

Дані оподаткованого імпорту формуються за митними деклараціями, під час оформлення яких було сплачено у готівковій чи безготівковій формі або мито, або акцизний податок, або податок на додану вартість.

На відміну від статистичного імпорту до оподаткованого імпорту включаються тільки товари, що ввозяться в Україну в митних режимах імпорту (випуск для вільного обігу) та реімпорту.

Згідно зі ст. 77 МКУ «Реімпорт – це митний режим, відповідно до якого товари, що були вивезені або оформлені для вивезення за межі митної території України, випускаються у вільний обіг на митній території України зі звільненням від сплати митних платежів, установлених законами України на імпорт цих товарів, та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності» [2].

Крім відомостей митних декларацій, оформлених у звичайному порядку, до розрахунків оподаткованого імпорту належать дані тимчасових митних декларацій, на підставі яких згодом оформляються додаткові митні декларації.

Дані додаткових митних декларацій до оподаткованого імпорту не включаються.

Відповідно до ч. 1 ст. 261 Митного кодексу України (далі – МКУ) у разі подання, відповідно до стст. 259 і 260 МКУ, попередньої, тимчасової або періодичної митної декларації декларант або уповноважена ним особа повинні протягом строків, визначених відповідно до МКУ, подати до контролюючого органу додаткову декларацію, яка містить точні відомості про товари, задекларовані за попередньою, тимчасовою або періодичною митною декларацією, що подавалися б у разі декларування цих товарів за митною декларацією, заповненою у звичайному порядку [2].

Розрахунок оподаткованого імпорту та сплачених митних платежів здійснюється за порівнювальні періоди.

Значення розбіжностей можуть виражатися також відносними величинами: розбіжність з експорту країни належить до експорту країни; розбіжність з імпорту стосується у процентах до імпорту країни. Незважаючи на те, що більшість країн формують дані на основі загальноприйнятих у міжнародній практиці методологічних положень, відхилення від цих положень або різний особистий підхід до окремих методологічних принципів є основними причинами розбіжностей у цих країн експортерів та імпортерів.

Темп зростання показника – зміни показника у поточному періоді порівняно з аналогічним періодом попереднього періоду, які відображають, на скільки за вартістю, кількістю, сплаченими митними платежами зріс або зменшився показник (абсолютний приріст) або на скільки відсотків відбулись зміни (відносний приріст), та розраховуються за формулами:

$$\text{абсолютний приріст: } A_{\Pi} = \Pi_{\text{пот.}} - \Pi_{\text{попер.}} \quad (1)$$

$$\text{відносний приріст: } T_{\Pi} = \left(\frac{\Pi_{\text{пот.}}}{\Pi_{\text{попер.}}} - 1 \right) \times 100, \% \quad (2)$$

де $\Pi_{\text{пот.}}$, $\Pi_{\text{попер.}}$ – показники поточного й попереднього періодів, відповідно.

Податкове навантаження – розрахунковий показник, який зафіксований у певний період та показує, яку суму митних платежів стягнуто з 1 000 дол. США оподаткованого імпорту. Розрахунок податкового навантаження здійснюється за формулою:

$$P = \frac{\Pi_{\text{сум.}}}{I} \times 1000, \quad (3)$$

де P – податкове навантаження; I та $\Pi_{\text{сум.}}$ – обсяги оподаткованого імпорту та загальна сума сплачених митних платежів у відповідному періоді.

За даними Державної митної служби України та Державної служби статистики України, проведемо порівняння статистичного імпорту з оподаткованим імпортом (табл. 2).

Таблиця 2

**Імпорт України за галузевою структурою
за січень-травень 2020 року (тис. дол. США)**

Показник	Оподаткований імпорт	Статистичний імпорт	Темпи зростання	
			абс.	відн.
1–24 Продовольчі товари та продукція сільського господарства	6 390 268	6 427 811	37 543	1 %
25–26 Мінеральні продукти	353 533	649 638	296 105	84 %
27 Паливно-енергетичні товари	7 897 443	7 960 821	63 378	1 %
28–40 Продукція хімічної промисловості, каучук	10 032 360	10 818 363	786 003	8 %
41–43 Шкірсировина, хутро та вироби з них	110 589	243 028	132 439	120 %
44–49 Деревина та целюлозно-паперові вироби	1 139 065	1 414 905	275 840	24 %
50–67 Текстиль, текстильні вироби, взуття	2 192 265	2 726 266	534 001	24 %
68–70 Вироби із каміння, скла, кераміка	734 620	742 325	7 705	1 %
72–83 Метали та вироби з них	2 935 372	3 179 036	243 664	8 %
84–90 Машини, устаткування та транспорт	16 463 596	18 572 966	2 109 370	13 %
Всього	48 289 886	52 735 159	4 445 273	9 %

Джерело: побудовано авторами на основі даних [3–5].

З наведених даних імпорту України за галузевою структурою за січень-травень 2020 року, статистичний імпорт на 4 445 273 тис. дол. США більший в абсолютному вираженні та на 9 % – у відносному значенні. Аналіз імпорту товарів України має велике значення, оскільки дає значний обсяг доходів у державний бюджет.

Загалом малоефективний розвиток зовнішньоекономічної сфери свідчить про те, що потенціал митно-тарифного оподаткування в Україні не використано належним обсягом.

Необхідно здійснювати підвищення ефективності митно-тарифного регулювання в Україні з метою захисту національних інтересів у період інтенсифікації міжнародних інтеграційних процесів [6, с. 318].

Отже, як бачимо, проблема статистичної оцінки і прогнозування статистичного та оподаткованого імпорту є складною, комплексною та актуальною, особливо в періоди криз і трансформації економіки.

Висновки. Отже, наявність розбіжностей у статистичному та оподаткованому імпорті пов'язана насамперед з метою, для якої ці дані формуються. Статистичний імпорт призначений для аналізу про переміщення товарів через митний кордон України. Тобто направлений на повне охоплення усіх товарів, що збільшують матеріальну (товарну) частину ресурсів. Звідси й охоплення давальницьких операцій, гуманітарки, техдопомоги. Й облік тільки тих декларацій, за якими митне оформлення завершено й товари не можуть змінити митний режим і покинути митну територію України. Розрахунок оподаткованого імпорту необхідний для вирішення більш вузького завдання – аналізу надходження митних платежів.

Ефективність проведення порівняльного аналізу та виявлення причин розбіжностей можлива лише, якщо в обох партнерів є докладні, принципово порівнянні статистичні дані.

Наявність процесів узгодження різнорідних і навіть конфліктних інтересів методик розрахунку статистичного та оподаткованого імпорту визначають абсолютні та відносні значення розбіжностей щодо зовнішньоекономічної діяльності України.

Подальший науковий пошук доцільно зосередити на аналізі параметрів зовнішньоекономічної безпеки України з урахуванням впливу на національне господарство сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Краєвський В. М. Гармонізація індикаторів обліково-інформаційної системи управління сільськогосподарським підприємством. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. 2016. Вип. 249. С. 220–230. URL: <http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/doc/2918>
2. Митний кодекс України станом на 2 квіт. 2020 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2012. № 44–45, № 46–47, № 48. Ст. 552. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
3. Митна статистика України: навч. посіб. / П. В. Пашко, О. Ю. Ушаков, В. М. Краєвський [та ін.] ; Університет державної фіскальної служби України. Ірпінь : УДФСУ, 2020. 380 с. (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 135). URL: <http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/123456789/4907>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Офіційний сайт Державної митної служби України. URL: <https://bi.customs.gov.ua/trade/#/>
6. Аналітика та прогнозування соціально-економічних процесів і податкових надходжень: монографія / Т. М. Паянок, В. В. Лаговський, В. М. Краєвський [та ін.]. К.: ЦП «Компринт», 2019. 425 с. URL: <http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/doc/3314>

REFERENCES

1. Kraievskiy, V. M. (2016). Harmonizatsiia indyikatoriv oblikovo-informatsiinoi systemy upravlinnia silskohospodarskym pidpriemstvom [Harmonization of indicators of the accounting and information system of agricultural enterprise management]. *Naukovyy visnyk Natsional'noho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy*. Serii: Ekonomika, ahrarnyj menedzhment, biznes, (Vol. 249), 220–230. URL: <http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/doc/2918>
2. Verkhovna Rada of Ukraine. (2012). Mytnyi kodeks Ukrainy [Customs Code of Ukraine]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
3. Pashko, P. V., Ushakov, O. Yu., Kraievskiy, V. M. (2020), Mytna statystyka Ukrainy [Customs statistics of Ukraine], Irpin: Universytet derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy. URL: <http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/123456789/4907>
4. Sait Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy [The official website of the State Fiscal Service of Ukraine]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Sajt Derzhavnoi mytnoi sluzhby Ukrainy [The official website of the State Customs Service of Ukraine]. URL: <http://bi.customs.gov.ua/trade/#/>
6. Paianok, T. M., Lahovskyj, V. V., Kraievskiy, V. M. (2019). Analityka ta prohozuvannia sotsialno-ekonomichnykh protsesiv i podatkovykh nadkhodzen [Analytics and forecasting of socio-economic processes and tax revenues]. Kyiv: TsP «Komprynt». URL: <http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/doc/3314>

Volodymyr M. Kraevsky, Doctor of Economic Sciences, Professor, University of the State Fiscal Service of Ukraine

Nadiia V. Paranytsia, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, University of the State Fiscal Service of Ukraine

Sergii V. Petrukha, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, «KROK» University (Ukraine)

Methodical Approaches to the Analysis of Macroeconomic Indicators of Ukraine's Foreign Trade

The article reveals the nature of import operations. The definition of essence of normative and legal maintenance of the account of import operations in the territory of Ukraine is given. The analysis of economic factors influencing the export and import of goods, as well as the main methods of forecasting foreign trade indicators are considered; the statistical estimation of features of foreign trade and economic situation in Ukraine in modern conditions is given. The analysis of the concepts of taxed imports and statistical imports was conducted.

Foreign trade plays a significant role in the economy, especially during periods of reform and crisis. The successful development of foreign trade is an important source of capital inflows into the country, it provides population with the necessary goods, as well as manufacturing sector with the necessary resources. Statistical analysis of Ukraine's foreign trade allows to determine trends, structure and dynamics of foreign trade flows in close connection with macroeconomic indicators and world markets. The problem of statistical evaluation and forecasting of foreign trade indicators is complicated, complex and important, which requires taking into account internal and external factors. Analysis and conclusions of the complicated study are important

for lessons for the future. This is especially true now, when the crisis is manifested again to a large extent.

The multiplicity of methods for forecasting foreign economic activity indicates about a relatively small experience in this area and insufficiently verified system of indicators. This negatively affects the reliability of forecasts. There is a need for a systematic study of the compliance of the national statistical system with accepted international and European standards, which include the fundamental principles of official statistics.

The presence of discrepancies in the data of taxed and statistical imports significantly complicates their use in practice and their analysis. In foreign trade statistics, the analysis of differences uses both absolute and relative values of differences. Absolute values of data differences in exports are defined as data on exports of a country to counterparty countries minus data on imports of counterparty countries from this country. Similarly the absolute values of differences of the country's imports are determined.

The values of differences can also be expressed in relative terms: the difference in the country's exports refers to the country's exports; the difference in imports refers to the percentage of the country's imports. Despite the fact that most countries form data on the basis of generally accepted methodological provisions in international practice, deviations from these provisions or different personal approaches to certain methodological principles are the main reasons for differences in the data of exporting and importing countries.

The effectiveness of comparative analysis and identification of the causes of differences is possible only if both partners have detailed, fundamentally comparable statistics.

Key words: foreign trade, harmonization, reimport, statistical import, taxed imports, temporary customs declarations.

Стаття надійшла до редколегії 25 січня 2021 року

УДК 336.227.2.025

JEL h25; h26

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.61-73

В. В. Кругляк,
*начальник відділу перевірок
трансфертного ціноутворення
Управління трансфертного
ціноутворення,
Департамент податкового
аудиту ДПС України,
м. Київ, Україна
e-mail: vvkругliak@gmail.com
ORCID ID 0000-0002-2763-8587;*

Є. А. Курілов,
*головний державний
ревізор-інспектор відділу моніторингу
контрольованих операцій Управління
трансфертного ціноутворення,
Департамент податкового
аудиту ДПС України,
м. Київ, Україна
e-mail: gekakur@ukr.net
ORCID ID 0000-0001-9301-6981*

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ МОНІТОРИНГУ КОНТРОЛЬОВАНИХ ОПЕРАЦІЙ ЯК СКЛADOVOЇ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ЗА ДОТРИМАННЯМ ПРАВИЛ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано вітчизняні нормативно-правові акти щодо моніторингу контрольованих операцій як складової податкового контролю за дотриманням правил трансфертного ціноутворення в Україні. Визначено головні цілі моніторингу контрольованих операцій. Зроблено огляд типів джерел інформації, які використовуються під час моніторингу контрольованих операцій. Окреслено його основні складові та особливості розвитку цього виду податкового контролю як інструментарію, що забезпечить справедливий та дієвий контроль за формуванням об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств за контрольованими операціями.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, податковий контроль, податок на прибуток підприємств, контрольовані операції, моніторинг контрольованих операцій.

В. В. Кругляк, Е. А. Курилов. Основные положения мониторинга контролируемых операций как составляющей налогового контроля за соблюдением правил трансфертного ценообразования в Украине

В статье осуществлен анализ отечественных законодательных и нормативно-правовых актов, касающихся мониторинга контролируемых операций как составляющей налогового контроля за соблюдением правил трансфертного ценообразования в Украине. Определены главные цели мониторинга контролируемых операций. Сделан обзор типов источников информации, используемых в ходе осуществления мониторинга контролируемых операций. Определены основные его составляющие и особенности эволюции данного вида налогового контроля как инструментария, который обеспечит справедливый и действенный контроль за формированием объекта налогообложения налогом на прибыль предприятий, осуществляющих контролируемые операции.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, налоговый контроль, налог на прибыль предприятий, контролируемые операции, мониторинг контролируемых операций.

Метою статті є аналіз вітчизняних нормативно-правових актів щодо моніторингу контрольованих операцій (далі – КО) як складової податкового контролю за дотриманням правил трансфертного ціноутворення (далі – ТЦ), визначення його основних цілей, складових, огляд особливостей його розвитку.

Постановка проблеми. Ураховуючи суттєві зміни, внесені до Податкового кодексу України (далі – Кодекс) протягом 2020 року щодо складових організації контролю за ТЦ, особливої ваги набувають складові моніторингу КО як інструментарію виявлення ризиків та визначення методологічних підходів для формування доказової бази. Кожна держава стикається з потребою у забезпеченні формування бази оподаткування, яка буде відповідати об'єктивним фактам діяльності суб'єктів господарювання, зокрема у зовнішньоекономічній діяльності. І важливим елементом такого формування є наявність можливостей у держави визначати інструментарій, який забезпечить справедливий та дієвий контроль за формуванням об'єкта оподаткування, що їй належить, з огляду на економічну сутність та фактичні складові проведених платниками податків операцій.

На сьогодні, з одного боку, наявні законодавчі норми, які дозволяють контролювати та виявляти ризики ТЦ, з іншого, – залишаються невирішеними питання практичної реалізації окремих складових цього інструментарію. Забезпечення повноцінного використання всіх інформаційних – як внутрішніх, так і міжнародних – джерел дасть змогу об'єктивно визначати місце українського суб'єкта господарювання, зокрема члена міжнародної групи компаній, у формуванні прибутків з джерелом їхнього походження з України.

Ураховуючи вагомість обсягів задекларованих суб'єктами господарювання КО (15,3 трлн грн – протягом 2013–2019 років [1]), а також той факт, що зазначені операції охоплюють найбільші за сумою надходжень галузеві напрями функціонування економіки України, питання дієвості механізму моніторингу КО набуває особливої актуальності.

Отже, завдання цієї статті полягає у дослідженні фактичної системи та складових державного контролю за визначенням ризиків трансфертного ціноутворення та розробки рекомендації щодо підвищення рівня її функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання податкового контролю за ТЦ досліджували такі вітчизняні й зарубіжні науковці та експерти, як: А. В. Валєєва [2], Р. В. Джохя, Д. де Кароліз, В. І. Коротун [3], М. О. Ларіонов [4], І. С. Луценко [5],

М. Маркхема, М. О. Мішин [6], К. А. Нелесов, В. В. Пухальський [7], Л. В. Товкун [8], Дж. Озборн та ін. Предметом досліджень українських вчених переважно були інституційні засади контролю за трансфертним ціноутворенням та основні напрями його розвитку у контексті міжнародних ініціатив щодо виконання Плану BEPS [3; 7], розкриття вітчизняної специфіки перевірок КО та її порівняння зі світовими стандартами [4; 6; 8], аналіз законодавчих змін щодо контролю за ТЦ в Україні [5].

Це дослідження є актуальним, зважаючи на відносну новизну моніторингу КО як складової податкового контролю за дотриманням правил ТЦ в Україні, відсутність однастайності у поглядах науковців та експертів щодо нього та брак наукових праць, які з позиції системного підходу розкрили б цей напрям контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Правила ТЦ у податковому законодавстві України впроваджені в Україні з вересня 2013 р. згідно із Законом України від 04.07.2013 № 408-VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» [9]. Першим повним звітним (податковим) періодом для вказаних правил став 2014 рік, з якого фактично розпочалося у 2015 році здійснення моніторингу КО. Наказом Міністерства фінансів України від 14.08.2015 № 706, який зареєстровано в Міністерстві юстиції України 03.09.2015 за № 1055/27500 та який набрав чинності з 06.10.2015, затверджено Порядок проведення моніторингу КО та Порядок опитування уповноважених, посадових осіб та/або працівників платника податків з питань ТЦ (далі – Порядок № 706) [10]. (З огляду на зміни та доповнення, внесені у Кодекс, до вказаних порядків наказами Міністерства фінансів України від 28.04.2017 № 470 [11] та від 17.03.2021 № 158 [12] також були внесені відповідні зміни та доповнення.) Однак лише з 1 січня 2017 року Законом України від 21.12.2016 № 1797-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні» [13] стаття 62 «Способи здійснення податкового контролю» Податкового кодексу України від 02.12.2010 № 2755-VI [14] була доповнена положеннями щодо моніторингу КО та опитування посадових, уповноважених осіб та/або працівників платника податків відповідно до статті 39 Кодексу. До цього у вітчизняних правилах ТЦ моніторинг КО як складова податкового контролю за дотриманням відповідною категорією платників податків встановлених правил був зазначений лише окремо у пп. 39.5.1 п. 39.5 ст. 39 Кодексу. У чинній редакції вказаного підпункту йдеться про те, що податковий контроль за встановленням відповідності умов КО принципу «втягнутої руки» здійснюється за допомогою моніторингу КО, опитування з питань ТЦ, проведення перевірок з питань дотримання платником податків принципу «втягнутої руки».

Основні цілі проведення моніторингу КО. Порядок № 706 визначає напрями та особливості здійснення моніторингу КО.

Основними цілями моніторингу КО як складової податкового контролю за ТЦ є такі: 1) встановлення відповідності умов КО принципу «втягнутої руки»; 2) виявлення потенційних ризиків ТЦ; 3) проведення аналізу ризиків заниження платником податків податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємства; 4) забезпечення контролю за своєчасністю та повнотою подання звітів про КО; 5) забезпечення контролю за своєчасністю та повнотою подання документації з ТЦ і повідомлень про участь у міжнародній групі компаній (трирівневої документації з ТЦ, беручи до уваги оновлені положення п. 39.4 ст. 39 Кодексу та нові положення пункту 53 підрозділу 10 розділу XX «Перехідні положення» Кодексу, які були внесені до Кодексу Законом України від 16.01.2020 № 466-IX «Про

внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві» (опубліковано 22.05.2020) [15]).

Моніторинг КО здійснюється за допомогою аналізу:

- звітів, документації, майстер-файлу, повідомлень, звітів у розрізі країн, додаткової інформації та/або обґрунтувань, наданих платниками податків на запити ДПС, поданих платником податків відповідно до п. 39.4 ст. 39 Кодексу;
- податкової інформації, отриманої відповідно до ст. 73 Кодексу;
- будь-яких інформаційних джерел, що містять відкриту інформацію та надають інформацію про зіставні операції та осіб [п. 3 розділу I Порядку № 706 (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 17.03.2021 № 158)].

Отже, шляхами здійснення моніторингу КО є спостереження за цінами та умовами, що застосовуються сторонами, аналіз інформації про здійснені КО та показники діяльності міжнародної групи компаній (звіти про КО, декларації з податку на прибуток підприємств, зокрема додатки ТЦ, РІ та ЦП до таких декларацій, документація з ТЦ (трирівнева документація з ТЦ після практичного запровадження всіх її рівнів на доповнення до діючого сьогодні першого рівня – так званого локального файлу), отриманої від платника податків відповідно до п. 39.4 ст. 39 Кодексу, та інформації, отриманої за спеціальними письмовими запитами від компетентних органів іноземних країн, та аналіз відомостей інформаційних джерел, що містять інформацію про господарську діяльність платників податків, необхідну для встановлення відповідності умов КО принципу «витягнутої руки».

Таблиця 1

Перелік основних нормативно-правових актів, які використовуються при здійсненні моніторингу КО

№ з/п	Назва нормативно-правового акта	Норма Податкового кодексу України – підстава для прийняття НПА
1	2	3
1.	Постанова Кабінету Міністрів України від 27.12.2010 № 1232 «Про затвердження Порядку проведення контролюючими органами зустрічних звірок» (зі змінами і доповненнями, внесеними постановами КМУ від 22.07.2015 № 526, від 29.03.2017 № 193, від 04.04.2018 № 240)	Пункт 73.5 статті 73 Кодексу
2.	Постанова Кабінету Міністрів України від 27.12.2010 № 1245 «Про затвердження Порядку періодичного подання інформації органам державної податкової служби та отримання інформації зазначеними органами за письмовим запитом» (зі змінами і доповненнями, внесеними постановами КМУ від 28.09.2011 № 1007, від 29.01.2020 № 61)	Пункт 73.3 статті 73 Кодексу
3.	Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2012 № 1247 «Про затвердження Порядку обміну податковою інформацією за спеціальними письмовими запитами з компетентними органами іноземних країн» (зарєстрований у Міністерстві юстиції України 25.12.2012 за № 2171/22483)	Статті 72–74 Кодексу
4.	Наказ Міністерства фінансів України від 14.08.2015 № 706 «Про затвердження Порядку проведення моніторингу контрольованих операцій та Порядку опитування уповноважених, посадових осіб та/або працівників платника податків з питань трансфертного ціноутворення» (зарєстрований у Міністерстві юстиції України 03.09.2015 за № 1055/27500) (зі змінами і доповненнями, внесеними наказами МФУ від 28.04.2017 № 470 та від 17.03.2021 № 158). 11.06.2021 набрали чинності нові редакції порядків	Абзац третій підпункту 39.5.1.1 підпункту 39.5.1 пункту 39.5 статті 39 Кодексу (та підпункт 39.5.1 пункту 39.5 статті 39 Кодексу у цілому)

Продовження таблиці 1

1	2	3
5.	Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.2015 № 897 «Про затвердження форми Податкової декларації з податку на прибуток підприємств» (zareestrovaniy u Ministerstvi yustitsii Ukraini 11.11.2015 za № 1415/27860) (зі змінами і доповненнями, внесеними наказами МФУ від 08.07.2016 № 585, 28.04.2017 № 467, 19.10.2018 № 842, 14.11.2019 № 481, 29.10.2020 № 649). <i>Указаною формою Податкової декларації з податку на прибуток підприємств в її окремих показниках та в окремих додатках до неї (ТЦ, РІ, ЦП) встановлена потреба у відображенні у певних випадках змін у показниках, що стосуються ТЦ.</i> <i>Також наказом МФУ від 14.11.2019 № 481 у Додатку до декларації ВП встановлена вимога щодо подання платником форм фінансової звітності за звітний (податковий) період, що уточнюється, зокрема: Баланс (Звіт про фінансовий стан); Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід); Звіт про рух грошових коштів; Звіт про власний капітал; Примітки до річної фінансової звітності) тощо.</i> <i>Указаним наказом визнано такими, що втратили чинність, попередні накази Міністерства доходів і зборів України від 30.12.2013 № 872 «Про затвердження форми Податкової декларації з податку на прибуток підприємства» (zareestrovaniy u Ministerstvi yustitsii Ukraini 20.01.2014 za № 103/24880) від 06.02.2014 № 121 «Про затвердження форми Податкової декларації з податку на прибуток банку» (zareestrovaniy u Ministerstvi yustitsii Ukraini 14.02.2014 za № 296/25073)</i>	Пункт 46.5 статті 46 Кодексу
6.	Наказ Міністерства фінансів України від 18.01.2016 № 8 «Про затвердження форми та Порядку складання Звіту про контрольовані операції» (zareestrovaniy u Ministerstvi yustitsii Ukraini 04.02.2016 za № 187/28317) із змінами і доповненнями, внесеними наказами МФУ від 28.04.2017 № 468, від 10.06.2019 № 242 та від 31.12.2020 № 841 (останнім – форма та Порядок викладені у новій редакції). <i>Цим наказом визнано таким, що втратив чинність, наказ Міністерства доходів і зборів України від 11.11.2013 № 669 «Про затвердження форми та Порядку складання Звіту про контрольовані операції» (zareestrovaniy u Ministerstvi yustitsii Ukraini 24.12.2013 za № 2190/24722).</i> Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2020 № 841 «Про внесення змін до форми та Порядку складання Звіту про контрольовані операції» (zareestrovaniy v Ministerstvi yustitsii Ukraini 09.03.2021 za № 302/35924). 19.03.2021 – дата набрання чинності (з дня офіційного опублікування)	Підпункт 39.4.2 пункту 39.4 статті 39 Кодексу
7.	Наказ Міністерства фінансів України від 28.02.2017 № 299 «Про затвердження форми запиту контролюючого органу на проведення зустрічної звірки» (zareestrovaniy u Ministerstvi yustitsii Ukraini 17.03.2017 za № 370/30238) (із змінами і доповненнями, внесеними наказом Міністерства фінансів України від 08.12.2020 № 746). Наказ МФУ від 08.12.2020 № 746 «Про внесення змін до форми запиту контролюючого органу на проведення зустрічної звірки» (zareestrovaniy u Ministerstvi yustitsii Ukraini 01.02.2021 za № 125/35747) 23.02.2021 – дата набрання чинності оновленої форми запиту	Пункт 73.5 статті 73 Кодексу
8.	Наказ Міністерства фінансів України від 14.12.2020 № 764 «Про затвердження форми та Порядку заповнення Звіту в розрізі країн міжнародної групи компаній» (zareestrovaniy u Ministerstvi yustitsii Ukraini 04.02.2021 za № 155/35777). 19.02.2021 – дата набрання чинності (з дня офіційного опублікування)	Підпункт 39.4.11 пункту 39.4 статті 39 Кодексу
9.	Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2020 № 839 «Про затвердження форми та Порядку складання Повідомлення про участь у міжнародній групі компаній» (zareestrovaniy u Ministerstvi yustitsii Ukraini 04.03.2021 za № 278/35900). 19.03.2021 – дата набрання чинності (з дня офіційного опублікування)	Підпункт 39.4.2.2 підпункту 39.4.2 пункту 39.4 статті 39 Кодексу

Джерело: складено авторами на основі [10–16].

Інформаційні джерела. Термін «податкова інформація» у Кодексі використовується у значенні, наданому Законом України від 02.10.1992 № 2657-ХІІ «Про інформацію» (пп. 14.1.171 п. 14.1 ст. 14 Кодексу) [16]. Згідно з п. 1 ст. 16 цього Закону «податкова інформація – сукупність відомостей і даних, що створені або отримані суб'єктами

інформаційних відносин у процесі поточної діяльності і необхідні для реалізації покладених на контролюючі органи завдань і функцій у порядку, встановленому Податковим кодексом України» [16]. Це визначення є широким та відкритим. Для цілей моніторингу КО воно деякою мірою більш детально розкривається в Порядку № 706, де зазначено, що під час здійснення цього моніторингу контролюючі органи використовують: джерела інформації, що, згідно з пп. 39.5.3 п. 39.5 ст. 39 Кодексу, використовуються для встановлення відповідності умов КО принципу «витягнутої руки»; програмні продукти та інформаційні системи Державної податкової служби України; інформацію про здійснені КО, звіти про КО, документацію з ТЦ (так звані локальні файли – перший рівень трирівневої документації з ТЦ), майстер-файли та звіти міжнародних груп компаній у розрізі країн (другий та третій рівні трирівневої документації з ТЦ), додаткову інформацію та/або обґрунтування, які надаються платниками податків відповідно до пп. 39.4.6–39.4.11 п. 39.4 ст. 39 Кодексу; інформацію (матеріали і відомості) контролюючих органів; інформаційні бази даних, іншу інформацію органів державної влади України; інформацію, отриману від державних органів інших країн; будь-яку публічну інформацію про можливі ризики заниження платниками податків податкових зобов'язань під час здійснення КО [п. 4 розділу I Порядку № 706 (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 17.03.2021 № 158)].

Джерелами інформації, що використовуються для встановлення відповідності умов КО принципу «витягнутої руки», є джерела інформації, які містять відомості, що дають можливість зіставити комерційні та фінансові умови операцій згідно з пп. 39.2.2 п. 39.2 ст. 39 Кодексу, зокрема: а) інформація про зіставні неконтрольовані операції платника податків, а також інформація про зіставні неконтрольовані операції його контрагента – сторони КО з непов'язаними особами; б) будь-які інформаційні джерела, що містять відкриту інформацію та надають інформацію про зіставні операції та осіб; в) інші джерела інформації, з яких інформація отримана платником податків з дотриманням вимог законодавства та які надають інформацію про зіставні операції та осіб, за умови, що платник податків надасть таку інформацію контролюючому органу; г) інформація, отримана контролюючим органом у межах укладених Україною міжнародних угод (пп. 39.5.3.1 пп. 39.5.3 п. 39.5 ст. 39 Кодексу).

Безперечно, контролюючими органами з метою встановлення операцій, у яких наявний ризик відхилення умов та цін, що застосовуються сторонами КО, від ринкових, та аналізу ризикових операцій здійснюється спостереження.

Спостереження проводиться шляхом порівняння рівня цін та умов КО з рівнем неконтрольованих операцій на підставі всієї загальнодоступної інформації про ринкові ціни на товари (роботи, послуги). З метою спостереження контролюючий орган може створювати інформаційні продукти та бази даних для зберігання й узагальнення такої інформації.

Фактично спостереження проводиться впродовж усього звітного періоду і є безперервним процесом, результати якого використовуються для подальшого аналізу звітів про КО та документації з ТЦ (однорівневої нині та трирівневої у майбутньому) та прийняття рішення про призначення перевірки КО.

Порядок № 706 проведення моніторингу визначає, як відбувається контроль за наданням звітів про КО та їхній аналіз, а також визначення ризиків неподання звітів за наявності проведених КО.

Порядок № 706 встановлює чотири загальні етапи здійснення процесу моніторингу (відповідно розділи II, III, IV та V Порядку № 706 в останній редакції):

- первинний аналіз інформації про здійснені КО;
- аналіз звітів про КО та повідомлень про участь у міжнародній групі компаній;
- аналіз документації з ТЦ, поданої платником податків, та/або глобальної документації з ТЦ (майстер-файлу);
- аналіз звітів у розрізі країн міжнародної групи компаній.

Фактично наказом Міністерства фінансів України від 17.03.2021 № 158, положення якого набрали чинності 11.06.2021 на виконання вимог Закону України від 16.01.2020 № 466-IV, встановлено потребу у проведенні надалі аналізу інформації (відомостей) двох нових рівнів документації з ТЦ та повідомлень про участь у міжнародній групі компаній з урахуванням положень пункту 53 підрозділу 10 розділу XX «Перехідні положення» Кодексу, які внесені до Кодексу вказаним Законом України, згідно з якими:

- подання платниками податків повідомлення про участь у міжнародній групі компаній вперше використовуються у 2021 році за 2020 рік;
- запити контролюючих органів до платників податків про подання глобальної документації з ТЦ (майстер-файлу) уперше застосовуються щодо фінансового року, який закінчується у 2021 році;
- подання платниками податків звіту у розрізі країн міжнародної групи компаній вперше застосовуються щодо фінансового року, який закінчується у 2021 році, але не раніше ніж у рік, у якому компетентними органами укладено багатосторонню угоду про автоматичний обмін міждержавними звітами.

Відповідно до висновків фахівців іноземних контролюючих органів, у яких впроваджено автоматичний обмін інформацією за формою звіту в розрізі країн міжнародної групи компаній (CbCR), інформація зазначеного звіту дає змогу встановити динаміку показників міжнародної групи компаній та забезпечити контролюючий орган розумінням процесів розподілу прибутку між юрисдикціями, у яких присутня діяльність такої групи.

Заходи контролю. Оскільки нормами ст. 120 Кодексу передбачено накладення на відповідні категорії платників податків штрафних санкцій за: неподання платником податків звіту про КО та/або трьох рівнів документації з ТЦ, та/або повідомлення про участь у міжнародній групі компаній відповідно до вимог ст. 39 Кодексу (п. 120.3 ст. 120 Кодексу); невнесення до поданого звіту про КО інформації про всі здійснені КО та/або невнесення до поданого звіту в розрізі країн міжнародної групи компаній інформації згідно з вимогами ст. 39 Кодексу (п. 120.4 ст. 120 Кодексу); надання недостовірної інформації у повідомленні про участь у міжнародній групі компаній та/або у звіті в розрізі країн міжнародної групи компаній (п. 120.5 ст. 120 Кодексу); несвоєчасне подання платником податків звіту про КО та/або трьох рівнів документації з ТЦ та/або повідомлення про участь у міжнародній групі компаній або несвоєчасне декларування КО у поданому звіті відповідно до вимог ст. 39 Кодексу (п. 120.6 ст. 120 Кодексу), то Порядок № 706 фактично визначає заходи контролю за дотриманням платником податків відповідних строків та вимог, установлених положеннями ст. 39 Кодексу.

Такими заходами, зокрема, є перевірка повноти розкриття наведеної інформації та її відповідності вимогам, установленим п. 39.4 ст. 39 Кодексу, достатності та повноти обґрунтувань, що дає змогу дослідити відповідність умов КО принципу «витягнутої руки», та визначення необхідності у додатковому отриманні інформації.

Розуміння важливості виконання зазначених заходів є суттєвим, оскільки результати аналізу фактично на кожному з етапів можуть бути використані при ухваленні рішення про проведення перевірки з питань дотримання платником податків принципу «витягнутої руки».

Проведення опитування. Проведення опитування посадових, уповноважених осіб та/або працівників платника податків з питань ТЦ, як і звірки та запити ДПС про надання платниками податків інформації, а також спеціальні запити до компетентних органів іноземних країн, можуть бути частиною процесу моніторингу.

Порядок опитування посадових, уповноважених осіб та/або працівників платника податків з питань ТЦ (далі – Порядок опитування), розроблений на виконання абзацу третього пп. 39.5.1.1 пп. 39.5.1 та абзаців першого та сьомого пп. 39.5.2.13 пп. 39.5.2 п. 39.5 ст. 39 Кодексу, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 14.08.2015 № 706 (із змінами та доповненнями). Він визначає послідовність дій контролюючих органів і платників податків при організації та проведенні опитування для встановлення відповідності умов КО принципу «витягнутої руки».

Опитування (інтерв'ювання) посадових осіб та працівників платників податків є міжнародною практикою і важливим засобом уникнення необґрунтованих висновків з боку контролюючих органів.

Право проведення опитування надається посадовим особам контролюючого органу як під час аналізу звітів та/або документації з ТЦ, повідомлень про участь у міжнародній групі компаній, тобто в ході моніторингу, так і проведення перевірок КО.

Під час моніторингу опитування (інтерв'ювання) здійснюється з метою визначення об'єктивності та повноти проведення платником податків економічного та функціонального аналізу КО й відображення відповідної інформації у звіті про КО та/або в документації з ТЦ (одно- чи тривірневої), повідомлень про участь у міжнародній групі компаній.

Контролюючий орган самостійно визначає потребу у проведенні опитування посадових, уповноважених осіб або працівників платника податків, етапи опитування та обсяг питань, за якими необхідно провести таке опитування.

Опитування проводиться шляхом очної зустрічі (інтерв'ю) посадової особи контролюючого органу та відповідної особи платника податків у КО операції, інформації про здійснені КО (додатки до декларації) та/або документації з ТЦ, повідомлень про участь у міжнародній групі компаній, поданих платником податків.

Суттєвою є вимога до платника податків щодо сприяння контролюючому органу у проведенні опитування посадових, уповноважених осіб та/або працівників платника податків (п. 10 Порядку опитування).

Результати опитування оформляються протоколом опитування посадових, уповноважених осіб та/або працівників платника податків з питань ТЦ, який відображає позицію платника податків і враховується при прийнятті контролюючими органами остаточних рішень про здійснені КО (п. 10 Порядку опитування).

Основні оновлення порядку моніторингу КО. Наказом Міністерства фінансів України від 17.03.2021 № 158 Порядок № 706 викладено в оновленій редакції у зв'язку із змінами, внесеними до Кодексу Законом України від 16.01.2020 № 466-IX (далі – Закон № 466). Цим наказом оновлено та доповнено складові проведення моніторингу КО, та, зокрема, враховано такі суттєві зміни і доповнення: 1) можливість у майбутньому відпрацьовувати під час моніторингу КО тривірневу документацію з ТЦ та повідомлення про участь

у міжнародній групі компаній (далі – МГК), здійснення їхнього первинного аналізу; 2) акцент на виявленні ризиків відсутності розумної економічної причини (ділової мети) у КО платника податків; 3) зосередження уваги на КО з сировинними товарами; 4) розширення переліку показників (відомостей), які досліджуються під час аналізу звітів про КО та доповнення положеннями про дослідження відомостей повідомлень про участь у МГК; 5) закріплення положення щодо дати виявлення контролюючим органом фактів проведення платником податків КО, звіт про які не подано, якою є дата складання акта документальної перевірки; 6) доповнення новим розділом щодо аналізу звітів у розрізі країн МГК; 7) потреба у відпрацюванні в ході моніторингу КО випадків проведення не тільки самостійного, але й пропорційного коригування (за наявності), яке здійснюється на підставі чинного міжнародного договору України про уникнення подвійного оподаткування тощо.

Варто наголосити на розширенні переліку показників (відомостей), які досліджуються під час аналізу звітів про КО (частина 2 п. 3 розділу III Порядку № 706), зокрема:

- значний обсяг операцій з пов'язаними особами – нерезидентами, зареєстрованими у низькоподаткових юрисдикціях;
- значний обсяг операцій з пов'язаними особами – нерезидентами, організаційно-правова форма яких передбачає нижчу, ніж в Україні, ставку оподаткування корпоративного податку (податку на дохід);
- значний обсяг операцій з нематеріальними активами;
- від'ємні чисті активи за наявності кредитів, позик та інших боргових зобов'язань, що виникли за операціями з пов'язаними особами – нерезидентами;
- невідповідність одержувачів товарів за даними митного оформлення сторонами договору (використання непрямих контрактів);
- відсутність істотних основних засобів тощо.

При цьому розширений перелік показників (відомостей), які досліджуються під час аналізу звітів про КО, як і перелік у попередній редакції, не є остаточним. Контролюючий орган має право під час аналізу досліджувати й інші показники (відомості), наведені у звіті про КО, документації та у повідомленні про участь у МГК, а також іншу інформацію.

В аспекті категорії платників податків, що входять до складу МГК та які у майбутньому будуть зобов'язані подавати до ДПС звіти у розрізі країн МГК (CbCR), потребує уваги новий розділ V оновленого Порядку № 706, який стосується аналізу таких звітів, зокрема пункт 7 про перелік індикаторів, які будуть враховуватися ДПС під час такого аналізу. Цей перелік індикаторів значною мірою відповідає міжнародній практиці.

Висновки. Формування схем, за якими здійснюється зовнішньоекономічна діяльність окремих суб'єктів господарювання та міжнародних груп компаній, зокрема українських, призвело до необхідності у формуванні державами відповідного інструментарію податкового контролю за трансграничними операціями та трансфертним ціноутворенням. Ініціативи, які були висунуті протягом останніх десятиліть, та впровадження міжнародних ініціатив останніми роками свідчать про вагомість окресленої проблеми.

Україна приєдналася до впровадження міжнародних заходів, наслідком яких має бути забезпечення прозорих і дієвих механізмів моніторингу контрольованих операцій, зокрема для виявлення ризиків трансфертного ціноутворення, на базі інформаційної взаємодії між урядами та компетентними органами країн.

Дієва модель моніторингу контрольованих операцій повинна забезпечити встановлення відповідності умов контрольованих операцій принципу «витагнутої руки», виявлення потенційних ризиків трансфертного ціноутворення, аналіз ризиків заниження платником податків податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств, контроль за своєчасністю і повнотою подання звітів про контрольовані операції та документації з трансфертного ціноутворення.

Процеси, пов'язані зі здійсненням моніторингу КО в Україні як складової податкового контролю за дотриманням правил трансфертного ціноутворення, законодавчо регламентовані, мають систематичний, постійний характер та, за умови повноцінної реалізації дієвого інструментарію, відповідатимуть світовим тенденціям і стандартам державного контролю за трансфертним ціноутворенням.

У зв'язку із цим доцільним є вжиття таких заходів:

- посилення інформаційно-аналітичної складової моніторингу контрольованих операцій шляхом підвищення автоматизації процесів аналізу (створення автоматизованих систем обробки значних масивів даних);
- подальша адаптація системи моніторингу до вимог найкращої світової практики та міжнародних заходів системи контролю, до яких приєдналася Україна;
- формування публічних маркерів ризикованості контрольованих операцій, що нададуть суб'єкту господарювання розуміння відповідності умов проведених (запланованих) контрольованих операцій принципу «витагнутої руки».

На нашу думку, продовження дослідження за вказаними напрямками та їх практична реалізація дозволить забезпечити високу ефективність моніторингу контрольованих операцій з питань трансфертного ціноутворення в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Підсумки результатів контролю за трансфертним ціноутворенням за 2013–2020 роки. URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorenn/zagalni-vidomosti> (дата звернення: 08.07.2021).
2. Валеева А. В. Совершенствование налогового контроля за трансфертным ценообразованием: авторефер. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Госуд. ун-т управления. Москва, 2011. 27 с.
3. Коротун В. І. Контроль за трансфертним ціноутворенням в Україні: проблеми становлення та перспективи розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 24. С. 42–46.
4. Ларіонов М. О. Особливості моніторингу контрольованих операцій в Україні: шляхи вдосконалення. *Прикарпатський юридичний вісник*. 2019. № 1 (26). С. 155–160.
5. Луценко І. С. Податковий контроль у сфері трансфертного ціноутворення в Україні: сучасна практика. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С. 129–134.
6. Трансфертне ціноутворення / упоряд.: М. О. Мішин, В. В. Кругляк, О. В. Сапрунова. Київ: ДП «СВЦ», 2018. 80 с.
7. Пухальський В. В. Податковий контроль дотримання платниками податків принципу «витагнутої руки»: необхідність, сутність, форми та етапи його проведення. *Економічний дискурс*. 2018. № 3. С. 141–148.
8. Товкун Л. В. Податковий контроль у сфері трансфертного ціноутворення. *Теорія і практика правознавства*. 2014. № 1. С. 1–9.

9. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення: Закон України від 04.07.2013 № 408-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/408-18#Text> (дата звернення: 08.07.2021).

10. Про затвердження Порядку проведення моніторингу контрольованих операцій та Порядку опитування уповноважених, посадових осіб та/або працівників платника податків з питань трансфертного ціноутворення: наказ Міністерства фінансів України від 14.08.2015 № 706. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1055-15#Text> (дата звернення: 08.07.2021).

11. Про затвердження Змін до Порядку проведення моніторингу контрольованих операцій та Порядку опитування уповноважених, посадових осіб та/або працівників платника податків з питань трансфертного ціноутворення: наказ Міністерства фінансів України від 28.04.2017 № 470. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0651-17#n66> (дата звернення: 08.07.2021).

12. Про внесення змін до Порядку проведення моніторингу контрольованих операцій та Порядку опитування уповноважених, посадових осіб та/або працівників платника податків з питань трансфертного ціноутворення: наказ Міністерства фінансів України від 17.03.2021 № 158. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0707-21#n2> (дата звернення: 08.07.2021).

13. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні: Закон України від 21.12.2016 № 1797-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1797-19#Text> (дата звернення: 08.07.2021).

14. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 08.07.2021).

15. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві: Закон України від 16.01.2020 № 466-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-20#Text> (дата звернення: 08.07.2021).

16. Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 № 2657-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12#Text> (дата звернення: 08.07.2021).

REFERENCES

1. Derzhavna podatкова sluzhba Ukrainy. (2020). Pidsumky rezultativ kontrolyu za transfertnym tsinoutvorennyam na 2013–2020 roky [Results of control over transfer pricing for 2013–2020 years]. URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorenn/zagalni-vidomosti>.

2. Valeyeva, A. V. (2011). Sovershenstvovaniye nalogovogo kontrolya za transfertnym tsenoobrazovaniyem [Improvement of tax control over transfer pricing] (Dissertation abstract). Moskva: Gosud. un-t upravleniya.

3. Korotun, V. I. (2016). Kontrol za transfertnym tsinoutvorennyam v Ukraini: problemy stanovlennya ta perspektyvy rozvytku [Control over transfer pricing in Ukraine: problems of formation and prospects of development]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, (24), 42–46.

4. Larionov, M. O. (2019). Osoblyvosti monitorynhu kontrolovanykh operatsiy v Ukraini: shlyakhy vdoskonalennya [Features of monitoring of controlled operations in Ukraine: ways to improve]. *Prykarpatskyy yurydychnyy visnyk*, (1(26), 155–160.

5. Lutsenko, I. S. (2020). Podatkovyy kontrol u sferi transfertnoho tsinoutvorenniya v Ukraini: suchasna praktyka [Tax control in the field of transfer pricing in Ukraine: modern practice]. *Ekonomika ta derzhava*, (7), 129–134.
6. Mishyn, M. O., Kruhlyak, V. V., Saprunova, O. V. (2018). Transfertne tsinoutvorenniya [Transfer pricing]. Kyiv: DP «SVTS”.
7. Pukhalsky, V. V. (2018). Podatkovyy kontrol dotrymannya platnykamy podatkov pryntsyphu «vytyahnutoyi ruky”: neobkhdnist, sutnist, formy ta etapy yoho provedennya [Tax control of taxpayers’ compliance with the principle of «outstretched hand”: the need, nature, forms and stages of its implementation]. *Ekonomichnyy dyskurs*, (3), 141–148.
8. Tovkun, L. V. (2014). Podatkovyy kontrol u sferi transfertnoho tsinoutvorenniya [Tax control in the field of transfer pricing]. *Teoriya i praktyka pravoznavstva*, (1), 1–9.
9. Verkhovna Rada Ukrainy. (2013, July 7). Pro vnesennya zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo transfertnoho tsinoutvorenniya: Zakon Ukrainy [On Amendments to the Tax Code of Ukraine on Transfer Pricing: Law of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/408-18#Text>
10. Ministerstvo finansiv Ukrainy. (2015, August 14). Pro zatverdzhennya Poryadku provedennya monitorynhu kontrolovanykh operatsiy ta Poryadku opytuvannya upovnovazhenykh, posadovykh osib ta/abo pratsivnykiv platnyka podatkov z pytan transfertnoho tsinoutvorenniya [On approval of the Procedure for monitoring controlled transactions and the Procedure for interviewing authorized, officials and/or employees of the taxpayer on transfer pricing]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1055-15#Text>
11. Ministerstvo finansiv Ukrainy. (2017, April 28). Pro zatverdzhennya Zmin do Poryadku provedennya monitorynhu kontrolovanykh operatsiy ta Poryadku opytuvannya upovnovazhenykh, posadovykh osib ta/abo pratsivnykiv platnyka podatkov z pytan transfertnoho tsinoutvorenniya [On approval of Amendments to the Procedure for monitoring controlled transactions and the Procedure for interviewing authorized, officials and/or employees of the taxpayer on transfer pricing]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0651-17#n66>
12. Ministerstvo finansiv Ukrainy. (2021, March 17). Pro vnesennya zmin do Poryadku provedennya monitorynhu kontrolovanykh operatsiy ta Poryadku opytuvannya upovnovazhenykh, posadovykh osib ta/abo pratsivnykiv platnyka podatkov z pytan transfertnoho tsinoutvorenniya [On Amendments to the Procedure for Monitoring Controlled Transactions and the Procedure for Surveying Taxpayers Officials, Officials and/or Employees on Transfer Pricing]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0707-21#n2>
13. Verkhovna Rada Ukrainy. (2016, December 21). Pro vnesennya zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo pokrashchennya investytsiynoho klimatu v Ukraini: Zakon Ukrainy [On Amendments to the Tax Code of Ukraine to Improve the Investment climate in Ukraine: Law of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1797-19#Text>
14. Verkhovna Rada Ukrainy. (2010, December 2). Podatkovi kodeksi Ukrainy [Tax Code of Ukraine]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
15. Verkhovna Rada Ukrainy. (2020, January 16). Pro vnesennya zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo vdoshkonalennya administruvannya podatkov, usunennya tekhnichnykh ta lohichnykh neuzhodzhennostey u podatkovomu zakonodavstvi: Zakon Ukrainy [On Amendments to the Tax Code of Ukraine to Improve Tax Administration, Eliminate Technical and Logical Inconsistencies in Tax Legislation: Law of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-20#Text>

16. Verkhovna Rada Ukrainy. (1992, October 2). Pro informatsiyu: Zakon Ukrainy [About information: Law of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12#Text>

Viacheslav V. Krugliak, Head of Transfer Pricing Inspection Unit State Tax Service of Ukraine

Yevhen A. Kurilov, Chief State Auditor-Inspector of Transfer Pricing Monitoring Unit State Tax Service of Ukraine

Main Provisions of Controlled Operations Monitoring as an Integral Part of Tax Control for Compliance with Transfer Pricing Rules

In Ukraine, the process of establishing control over the compliance with the rules of transfer pricing is in progress. However, at present, the issues of practical implementation of monitoring of controlled transactions on transfer pricing remain unresolved. Ensuring the use of full information, both domestic and international sources, will provide opportunities for objective determination of the place of Ukrainian business entity and, in particular, a member of an international group of companies, in the formation of profits if the source of their origin is in Ukraine.

The purpose of the article is to determine the main objectives, components of controlled transactions monitoring on transfer pricing in Ukraine and review of its features and development. It also gives recommendations for improving the methodology of accounting for targeted funding in public health facilities and utilities.

During the research the following scientific methods were used: analysis and synthesis, deductive method, method of analogy, modelling, system approach.

The article analyzes the domestic regulations on the monitoring of controlled transactions as an integral part of tax control for compliance with the rules of transfer pricing in Ukraine. The main objectives of monitoring of controlled transactions are defined together with its main components, features and development of this type of tax control as a tool that will ensure fair and effective control over the formation of the object of corporate income tax on controlled transactions.

To bring the domestic transfer pricing control system into the correspondence with global trends and standards, it is expedient to strengthen the information and analytical component of monitoring controlled transactions by increasing the automation of analysis processes (creation of automated data processing systems), focusing on international standards and best international practice issues of construction and development of the domestic system of controlled operations monitoring; the formation of public risk markers of controlled transactions, which will give the entity a better understanding of the requirements of their compliance with the principle of «outstretched hand».

Key words: transfer pricing, tax control, corporate income tax, controlled transactions, monitoring of controlled transactions.

Стаття надійшла до редколегії 17 березня 2021 року

УДК 330.341.1:338.2](477)

JEL O15, O33, L51

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.74-85

Л. Л. Лазебник,

*д.е.н., професор, завідувач кафедри
економіки підприємства,
Університет державної фіскальної
служби України,
м. Ірпінь, Україна
e-mail: ll1808816@gmail.com
ORCID ID 0000-0003-2234-4093;*

О. М. Соколова,

*к.е.н., доцент,
здобувач ступеня доктора наук,
Університет державної фіскальної
служби України,
м. Ірпінь, Україна
e-mail: olges@ukr.net;
ORCID ID 0000-0002-7061-3692*

ІННОВАЦІЙНІ КЛАСТЕРИ ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні наукові підходи до визначення сутності інноваційного кластера, з'ясовано основні сутнісні характеристики. Доведено, що інноваційні кластери мають внутрішні властивості, які зумовлюють синергетичний ефект інноваційності на мікро-, мезо- і макроекономічному рівнях. Обґрунтовано, що інноваційні кластери спроможні запустити інноваційний передавальний механізм трансляції змін у масштабні структурні зрушення у національній економіці. Проаналізовано та акцентовано увагу на низькій інноваційній активності промислових підприємств України, що не сприяє формуванню прогресивних тенденцій інноваційно-структурної модернізації економіки.

Ключові слова: державна структурна політика, інноваційний розвиток, інноваційні кластери, синергетичний ефект, структурне оновлення економіки.

Л. Л. Лазебник, О. Н. Соколова. Инновационные кластеры как объект государственной структурной политики Украины

В статье рассмотрены основные научные подходы к определению сущности инновационного кластера, определены основные сущностные характеристики. Доказано, что инновационные кластеры имеют внутренние свойства, которые обуславливают синергетический эффект инновационности на микро-, мезо- и макроэкономическом уровнях. Обосновано, что инновационные кластеры способны запустить инновационный передаточный механизм трансляции изменений в масштабные структурные сдвиги

в национальной экономике. Проанализировано и акцентировано внимание на низкой инновационной активности промышленных предприятий Украины, что не способствует формированию прогрессивных тенденций инновационно-структурной модернизации экономики.

Ключевые слова: *государственная структурная политика, инновационное развитие, инновационные кластеры, синергетический эффект, структурное обновление экономики.*

Метою статті є визначення та обґрунтування значимості інноваційних кластерів як визначальної ланки механізму структурної модернізації економіки України.

Постановка проблеми. В умовах посилення міжнародної конкуренції найважливішими факторами досягнення та утримання переваг над конкурентами стають не тільки інновації, наука та освіта, а й взаємозв'язки між підприємствами, що забезпечує умови зі створення мережових структур – кластерів. Кластерні об'єднання сприяють поглибленню виробничо-технологічних зв'язків, поширенню інновацій, підвищенню техніко-технологічного рівня виробництва. Інноваційні кластери вирішують завдання структурної модернізації національної економіки на основі розвитку високотехнологічних виробництв V–VI технологічних укладів. Саме тому кластерні об'єднання вважаються одним із ефективних засобів забезпечення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості національної економіки, а інноваційні кластери стають об'єктом пильної уваги при розробленні державної структурної політики та регулюванні національних інноваційних програм. Належне позиціонування України у світовому просторі перебуває у прямій залежності від спроможності її економіки здійснити інноваційно-технологічний прорив. У вирішенні цього надскладного завдання чільне місце належить інноваційним кластерам, органічного їх вмонтування у систему структурного оновлення української економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи кластерного розвитку економіки закладено у працях А. Маршалла та Й. Шумпетера. А. Маршалл запропонував концепцію створення «індустріального району», а Й. Шумпетер сформулював перші уявлення про кластерні об'єднання. Основоположником сучасної кластерної парадигми є М. Портер, який окреслив роль кластерів у забезпеченні конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і економіки країни. Розкриття потенціалу інноваційних кластерів у сучасних економічних системах досліджували такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: А. Амдуш, І. Бортагарей, М. Дельгадо, К. Кетелс, Дж. Сенетт, Дж. Сіммі, З. Варналій, О. Гармашова, А. Олійник, В. Прушківський, В. Шовкалюк, З. Янченко та ін. Процес мережевої кластеризації інновацій як ефективної управлінської технології підвищення конкурентоспроможності економіки як окремого регіону, так і держави в цілому обґрунтовано у дослідженнях В. Бодрова, В. Гейця, М. Кизима, Н. Краус, С. Соколенка, Л. Федулової та ін. Незважаючи на вагомий науковий внесок науковців з цієї тематики, подальшого дослідження потребують питання розвитку інноваційно-кластерних об'єднань для формування інноваційної моделі структури національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття кластера у західній літературі було введено в економічну науку М. Портером, який розкрив феномен кластерів, висунувши теорію національної, державної та місцевої конкурентоспроможності в контексті світової економіки, обґрунтувавши історичні передумови теорії кластерів. Вчений характеризував кластер як «сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних

з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств із стандартизації, торговельних об'єднань) у певних областях, що конкурують, але разом із тим ведуть спільну роботу [9, с. 251]. Процес кластеризації М. Портер розглядав як міжорганізаційну мережу, тобто налагоджену систему функціонування підприємств за принципом агрегації міжгалузевої дифузії та дифузії знань.

Кластери дозволяють об'єднати у їх межах фінансові, наукові та інші ресурси, забезпечуючи необхідні конкурентні переваги. Ця форма економічних утворень має внутрішні властивості, які зумовлюють синергетичний ефект інноваційності на мікро-, мезо- і макроекономічному рівнях. Інноваційність означає здатність генерувати інновації та підтримувати інноваційний тип розширеного відтворення. Оскільки кластерні структури є носіями інноваційного характеру розвитку не тільки територій свого базування, а й соціально-економічного розвитку країни, то процес кластеризації розглядається як ефективний механізм структурної модернізації економіки.

У структурному плані інноваційний кластер є найбільш ефективною формою досягнення високого рівня конкурентоспроможності, оскільки сприяє зниженню сукупних витрат на дослідження і розробку нововведень з подальшою їх комерціалізацією за рахунок високої виробничо-технологічної ефективності. Вони формуються у тих галузях, де здійснюється прорив у науці, техніці та технології виробництва з подальшим виходом на нові ринки. Позитивною стороною інноваційних кластерів є усунення бар'єрів на шляху комерціалізації інновацій і низький рівень транзакційних витрат, оскільки більшість його учасників не конкурують безпосередньо між собою, а обслуговують різні сегменти певної галузі.

Для держави діяльність інноваційних кластерів визначає місце країни в міжнародному поділі праці та можливість рівноправного економічного співробітництва з розвиненими країнами світу. Вони виникають у результаті сполучення двох чинників – зростання автономних інвестицій та розвитку просторового аспекту ринкових сил. При синхронному зростанні автономних інвестицій інноваційні кластери спроможні запустити передавальний механізм трансляції змін у масштабні структурні зрушення у національній економіці. Саме тому інноваційні кластери все активніше стають об'єктом державної структурної політики.

Термін «інноваційний кластер» набув широкого поширення після появи проєкту розвитку регіональних кластерів у США «Clusters of Innovation». У широкому розумінні, як зазначає В.Г. Прушківський, «будь-який кластер можна назвати інноваційним, тобто нововведення можуть виникнути від удосконалення методів, якими учасники кластера організують власну діяльність, розвивають, виробляють та розподіляють / продукцію» [10, с. 29].

Професор Крістіан Кетелс, Гарвардська школа бізнесу і Стокгольмська школа економіки, трактує інноваційний кластер як «групу незалежних підприємств – інноваційних стартапів, малих, середніх та великих підприємств, а також науково-дослідних організацій, які діють у певній галузі та у певному регіоні і покликані стимулювати інноваційну діяльність шляхом інтенсивної взаємодії, спільного використання потужностей і обміну знаннями та компетенціями, забезпечення внеску у трансфер технологій, створення мереж і поширення інформації між суб'єктами кластера» [17]. Трактуючи поняття «інноваційний кластер» у сучасній економічній літературі подано в таблиці 1.

Таблиця 1

Трактування сутності поняття «інноваційний кластер»

Автор	Визначення
Амдуш А. [16, с. 8]	Сукупність різних організацій та інститутів, які визначені відповідною географічною локалізацією і мають місце в змінних просторових масштабах та в особливих інституційних умовах. Вони взаємодіють формально і/ або неформально через міжорганізаційні і/або міжособистісні постійні чи менш постійні взаємозв'язки і мережі та співпрацюють для досягнення різних видів інновацій у певній галузі, тобто у сфері, визначеній конкретними знаннями, компетенціями і технологіями
Бортагарей І., Тіффін С. [14, с. 7]	Організаційна структура, учасники якої створюють нові продукти та підприємства шляхом спільного промислового виробництва всередині обмежених географічних областей і базуються на концентрації знань, інтерактивному навчанні та спільних соціальних цінностях
Дельгадо М., Портер М., Штерн С. [15]	Складні динамічні системи мережевого типу, де юридично самостійні партнери розвивають відносини інтерактивної кооперації
Сіммі Дж., Сеннет Дж. [18, с. 52]	Велика кількість взаємопов'язаних промислових і/або сервісних компаній, які мають високий рівень співробітництва, як правило, через ланцюги поставок і які функціонують в однакових ринкових умовах
Білик В. В. [1, с. 63]	Сукупність взаємопов'язаних інноваційним процесом підприємств, наукових організацій, державних установ, науково-дослідних центрів, споживчих товариств, які здійснюють перманентний процес створення, впровадження і поширення інновацій у різних сферах на основі систематичного розвитку своєї інноваційної діяльності та інтеграційної взаємодії, здатних принести економіці регіону позитивний синергетичний ефект
Варналій З. С., Гармашова О. П. [2, с. 330]	Неформальне об'єднання різних організацій (науково-дослідних центрів, вищих навчальних закладів, промислових компаній, органів державного управління тощо) у строго орієнтовану систему поширення нових знань, технологій і інновацій
Кизим М. О. [4, с. 190]	Мережа насамперед науково-технічних і промислових підприємств та організацій взаємопов'язаних і підтримуючих високотехнологічних галузей економіки, яка концентровано розташована на певній території (країна, регіон) і має своєю метою впровадження інноваційних розробок та підвищення конкурентоспроможності за рахунок конкурентокооперативної взаємодії
Смолич Д. В. [11]	Взаємодія та активна співпраця підприємств, організацій, установ (державного і приватного секторів), органів влади та місцевого самоврядування, освітньо-навчальних та наукових закладів націлена на створення інновацій у регіоні, що істотно поліпшують як структуру та якість виробництва, так і соціальну сферу загалом за допомогою креативного мислення та економіки знань
Югас Е. Ф. [12, с. 86]	Більш конкурентний кластерний тип порівняно з іншими, тому що забезпечують не тільки створення інновацій, але і їх впровадження, що дає додаткові фінансові вигоди
Янченко З. Б. [13, с. 63].	Структура зі значимою (порівняно з галузевими та національними показниками) часткою інноваційної продукції, а також із сформованою інноваційною інфраструктурою, що включає взаємодію між собою стейкхолдерів регіональної інноваційної системи (освітні та наукові установи, центри досліджень і розробок, центри трансферу технологій, бізнес-інкубатори, технопарки, громадські організації, фінансові інститути, центри кластерного розвитку тощо)

Джерело: систематизовано авторами за [1–2, 4, 11–16, 18].

Як видно з табл. 1, у сучасній економічній літературі зустрічається значна кількість різноманітних підходів до визначення сутності поняття «інноваційний кластер», кожне з яких підкреслює особливу рису його функціонування. Так, А. Амдуш, французький дослідник, акцентує увагу на міжорганізаційних та міжособистісних, постійних чи менш постійних взаємозв'язках між учасниками інноваційного кластера, що сприяють

досягненню різних видів інновацій у певній галузі. Дж. Сіммі та Дж. Сеннет, англійські науковці, звертають увагу на високий рівень співробітництва через ланцюги поставок. Вчені І. Бортагарей (Уругвай) та С. Тіффін (США) виділяють таку особливу рису інноваційного кластера, як спільні соціальні цінності. М. Дельгадо, М. Портер, С. Штерн визначають інноваційні кластери як складні динамічні системи мережевого типу. М. О. Кизим, український дослідник, так само підкреслює мережеву природу інноваційних кластерів та робить акцент на їх функціонуванні, насамперед у високотехнологічних галузях промисловості. Вчені-економісти З. С. Варналій і О. П. Гармашова звертають увагу на неформальне об'єднання в інноваційному кластері різних організацій, серед яких важливе місце відводять науково-дослідним центрам та вищим навчальним закладам. Порівняльну оцінку інноваційних кластерів з іншими типами пропонує Е. Ф. Югас, а З. Б. Янченко акцентує на сформованості інноваційної інфраструктури. Отже, різні трактування поняття «інноваційний кластер» свідчать про багатогранну природу цієї дефініції та їх ролі у залученні інвестицій, структурному оновленні економіки, активізації процесів інтеграції у глобальні ланцюги доданої вартості.

Аналіз визначень поняття «інноваційний кластер» дозволив з'ясувати сутнісні характеристики інноваційного кластера:

- мережева структура, яка включає «різнорідні» підприємства, згуртовані навколо ядра конкурентоспроможної економічної діяльності;
- орієнтованість на виробництво та оперативну комерціалізацію інноваційного продукту;
- безперервність інноваційного циклу: «дослідження – розробки – виробництво – використання»;
- наявність певного потенціалу розвитку: компетенції, технічні можливості, ресурси, логістичні шляхи, канали зв'язку тощо;
- створення синергетичного ефекту та нарощення конкурентних переваг як окремих учасників, так і всього кластерного утворення.

Розглянемо більш детально явище «синергетичний ефект» в інноваційному кластері. Дефініція «синергія» (від грец. Synergos – спільно діючий) означає багаторазовий ефект, отриманий в результаті конвергенції окремих сегментів або частин в єдину систему. Синергетичний ефект – це додатковий результат, отриманий від тісної злагодженої взаємодії окремих елементів системи. Ідентифікація сутнісних характеристик дозволяє стверджувати, що інноваційний кластер – це синергетична система, яка характеризується динамічністю і високим рівнем адаптивності, має внутрішню властивість і здатність до комбінування взаємодоповнюючих елементів. Отже, інноваційний кластер – це особливим чином організований простір, де досягається синергетичний ефект, оскільки участь конкуруючих підприємств стає взаємовигідною.

Синергетичний ефект інноваційного кластера можна представити як результат прояву взаємодії різних видів синергії: ефект від об'єднання та спільного використання ресурсів, ефект від спільного використання інноваційної інфраструктури, ефект від реалізації спільних інноваційних проєктів. Тобто синергетичний ефект дорівнює різниці ефекту від спільної діяльності підприємств кластера і суми ефектів самостійного функціонування учасників кластерної структури [8, с. 13]. Мультиплікативним ефектом подальшої динаміки розвитку інноваційних кластерних структур є утворення нових кластерів, тобто зростає конкурентоспроможність галузей, територій, регіонів та економіка країни в цілому.

Взаємообумовленість і взаємозв'язки між процесами кластеризації, дифузії інновацій, трансферу технологій, структурного оновлення економіки та зростання її конкурентоспроможності означає, що зазначені процеси підсилюють один одного. Наприклад, чим вищий рівень конкурентоспроможності економіки, тим більш розвинені інноваційні кластери та інноваційно-інвестиційні процеси, що дозволяє протистояти тиску глобальної конкуренції, відстоювати національні інтереси та відповідати рівню розвитку високорозвинених країн.

У результаті формування проривних і конкурентоспроможних кластерів у межах певних територій створюються стійкі інтегровані інноваційно-кластерні структури:

- формування інноваційних кластерів обумовлено експансією проривних технологій, є ендегенним фактором структурних змін;
- інноваційні кластери та дифузія інновацій формують технологічну ідентичність. Впровадження інновацій у виробничий процес провокує генезис структурних матриць кластерного типу, оскільки відбувається «стрибок» автономних інвестицій;
- технологічна ідентичність галузевої структури економіки визначає характер розвитку відтворювальних зв'язків у системі інвестування інновацій, якість інститутів їх кластеризації (табл. 2).

Таблиця 2

**Зіставлення видів економічної діяльності переробної промисловості
за рівнем технологічності європейської стандартної класифікації
(NACE rev. 2.) і КВЕД-2010 Україна**

Види економічної діяльності переробної промисловості (С)			
високотехнологічні	середньо-високотехнологічні	середньо-низькотехнологічні	низькотехнологічні
Код 21 Виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів	Код 20 Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	Код 19 Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	Код 10+11+12 Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів
Код 26 Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	Код 27 Виробництво електричного устаткування	Код 22 Виробництво гумових і пластмасових виробів	Код 13+14+15 Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів
Код 30.3 Виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування	Код 28 Виробництво машин і устаткування	Код 23 Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	Код 16+17+18 Виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність
	Код 29 Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	Код 24 Металургійне виробництво	Код 31+32 Виробництво меблів, іншої продукції
	Код 30 Виробництво інших транспортних засобів	Код 25 Виробництво готових металевих виробів	
	Код 32.5 Виробництво медичних і стоматологічних інструментів і матеріалів	Код 33 Ремонт і монтаж машин і устаткування	

Джерело: складено авторами за [7].

Як видно з таблиці 2, класифікація видів економічної діяльності переробної промисловості за рівнем технологічності дає уявлення щодо розподілу технологій за основними елементами та пропорціями галузевої структури національної економіки. Імпульс, створюваний інноваціями, надає динамічний характер і призводить до структурної модернізації економіки. Для кожної країни її ендегенні структурні чинники унікальні для конкретних господарських систем, перебувають на різному рівні технологічного розвитку та володіють різними параметрами комерціалізації інновацій.

Формування інноваційних кластерних структур директивним шляхом недоцільно, їх створюють ринок і конкуренція. Держава створює умови для їх функціонування. Обмеженість інноваційно-кластерного розвитку економіки України зумовлена недостатньо високими темпами впровадження інновацій у господарську діяльність (табл. 3).

Таблиця 3

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України у 2015–2019 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, %	15,2	16,6	14,3	15,6	15,8
Кількість упроваджених у виробництво нових технологічних процесів промисловими підприємствами, од.	1217	3489	1831	2002	2318
з них нових або суттєво поліпшених маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів, од.	458	748	611	926	857
Кількість упровадженої інноваційної продукції (товарів, послуг) промисловими підприємствами, од.	3136	4139	2387	3843	2148
з них нових та вдосконалених видів машин, обладнання, од	966	1305	751	920	760
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	1,4	в/д	0,7	0,8	1,3

Джерело: складено авторами за [5].

Дані таблиці 3 свідчать, що за 2015–2019 рр. в економіці України спостерігається нестабільний інноваційний розвиток. Так, у 2016 р. частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, зросла, порівняно з базовим роком, на 1,4 в.п. і була найбільшою – 16,6 %. 2017 ця частка знизилась, а у наступні роки намітилась тенденція до зростання, проте рівня 2016 не було досягнуто (2019 р. – 15,8 %). За показниками кількості упроваджених у виробництво нових технологічних процесів та інноваційної продукції простежується аналогічна динаміка – зростання у 2016 р. (відповідно: на 2 272 і 1 003 од.), а потім зменшення з деяким погравленням у 2018 році. Жоден показник не досяг рівня 2016 року за виключенням кількості впроваджених маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів – 857 од. у 2019 р. порівняно з 748 од. у 2016 р., хоча 2018 їхня кількість становила 926 од. В цілому кількість упроваджених у виробництво нових технологічних процесів та інноваційної продукції залишається мізерною, що свідчить про

незатребуваність більшості наукових досліджень. Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції загальним обсягом реалізованої промислової продукції є незначною і коливається у межах 1,4–0,7 % за аналізований період. На нашу думку, багато в чому нестабільна, а подекуди й негативна динаміка інноваційної активності промислових підприємств України пов'язана з уповільненим процесом кластеризації як промисловості в цілому, так і інноваційної сфери зокрема.

Формування перших промислових кластерів в Україні почалось з 1997 р. у регіоні Поділля як ініціатива знизу заради виживання деяких згасаючих галузей – будівництва і будівельних матеріалів, легкої промисловості, виробництва продуктів харчування. Початківцем кластеризації в Україні вважається Хмельницька область. За сприяння Асоціації «Поділля Перший», яка об'єднала науковців, підприємців, представників владних структур, упродовж 1998–2000 рр. у регіоні вдалося сформувати шість кластерів: швейний, будівельний, харчовий, туристичний, продовольчий і кластер зеленого сільського туризму [3, с. 30].

Після проведення у регіонах України значної кількості семінарів, організаторами яких були Міжнародна фундація сприяння ринку, Спілка економістів України, регіональні торгово-промислові палати, Асоціація «Поділля Перший» та інші громадські організації, формування інноваційних кластерів у країні активізувалося. Так, 2009 на Рівненщині було створено агропромисловий інноваційний кластер «Агроінновації»; у м. Мелітополь – інноваційно-технологічний кластер сільського машинобудування «АгроБум»; 2015 на Харківщині – інноваційно-освітній кластер «Агротехніка». Впродовж останніх років в Україні активізувалися процеси формування та розвитку інноваційних кластерів у сфері послуг, зокрема у галузі інформаційних технологій. При цьому ІТ-кластери передусім активно розвиваються в обласних центрах, де зосереджені необхідні ресурси, включаючи інфраструктуру, наукові та освітні установи, кадровий потенціал. Підтвердженням цього є ІТ-кластери, які створені у Дніпрі, Івано-Франківську, Луцьку, Львові, Одесі, Харкові та Черкасах [8, с. 14–15]. Проте відсутні точні статистичні дані щодо загальної кількості створених в Україні інноваційно-кластерних структур.

Незважаючи на тривалий період існування, кластерний рух в Україні є слабоорганізованим на національному рівні й зростає швидше стихійно. В українському законодавстві є кілька десятків законодавчих та нормативно-правових актів, в яких згадуються кластери або які пов'язані із кластерами. Проте жодного законодавчого чи нормативно-правового акта, де кластерний розвиток був би об'єктом державного регулювання, досі не прийнято. Єдиної організації – репрезентанта кластерів України немає, так само як немає і кластерних державних програм. Наприкінці 2019 в Україні було зареєстровано 30 кластерів за такими видами економічної діяльності: ІТ – 31 %, АПК – 16 %, деревообробна та меблева промисловість – 13 %, енергетика – 10 %, аерокосмічна галузь – 6 % та ін. [6]. Отже, неузгодженість на державному рівні основних підходів до утворення кластерних структур призвела до того, що регіони України самостійно з огляду на пріоритети територіального розвитку визначають складові кластерної політики та формують набір інструментів її реалізації.

Висновки. Інноваційні кластери є ендегенним фактором структурного оновлення економіки, подолання її технологічного відставання. Вони сприяють модернізації традиційних галузей, здатні диверсифікувати економіку моноспеціалізованих регіонів, виступають каталізатором розвитку нових науково-технологічних напрямів, смарт-

спеціалізацій, що значно впливає на інноваційність, стійкість, конкурентоспроможність економіки країни та її секторів. Створення інноваційно-кластерних об'єднань в Україні виключно важливо для структурної модернізації економіки, переведення її на інноваційний шлях розвитку.

Перспективою подальших досліджень є розроблення концепції інноваційно-кластерного розвитку, яка у своїй основі містить ідею визначальної ролі інноваційних кластерів у формуванні якісно нової структури національної економіки та посилення інноваційної спрямованості у розвитку всіх економічних структур, що об'єднуються на добровільних засадах у кластери.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білик В. В. Переваги формування інноваційних кластерів в сучасній економіці. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 1. Ч. 1. С. 61–64.
2. Варналій З. С., Гармашова О. П. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення : монографія. Київ : Знання, 2013. 387 с.
3. Захарченко В. І., Захарченко С. В. Кластерний підхід до підвищення конкурентоспроможності регіонів України. *Український географічний журнал*. 2011. № 2. С. 28–33.
4. Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України : монографія. Харків : ВД «Інжек», 2011. 304 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність України за 2019 рік. Статистичний збірник. Офіційний сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/09/zb_nauka_2019.pdf (дата звернення: 15.03.2021).
6. Національна програма кластерного розвитку до 2027. Проект. Офіційний сайт. URL: [http://www.cluster_development_program%20v1%20\(6\).pdf](http://www.cluster_development_program%20v1%20(6).pdf) (дата звернення: 15.03.2021).
7. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності. Офіційний сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/pr/orp_rik/orp_rik_u.htm. (дата звернення: 15.03.2021).
8. Оніпко Т. А. Стратегічні напрями розвитку інноваційних кластерів України на основі поєднання традицій та сучасних загальносвітових тенденцій. *Підвищення рівня використання економічного потенціалу у напрямку розвитку регіональної економіки*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Львів, 24 берез. 2018 р. Львів, 2018. С. 10–15.
9. Портер М. Международная конкуренция. Москва : Международные отношения, 1993. 896 с.
10. Прушківський В. Г., Бурма С. І., Колесников В. І. Наукові підходи до формування регіонального інноваційного кластеру. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 9. С. 28–32.
11. Смолич Д. В. Концептуальні засади формування інноваційних кластерів в умовах транскордонного співробітництва регіонів. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/15940/1/31_206-211_Vis_725_Ekonomika.pdf (дата звернення: 15.03.2021).
12. Югас Е. Ф. Інноваційний кластер як фактор конкурентоспроможності. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2010. Вип. 31. С. 84–88.
13. Янченко З. Б. Інноваційні кластери. Адаптація кращого світового досвіду до вітчизняних реалій. *Бізнес Інформ*. 2017. № 5. С. 62–66.

14. Bortagaray I., Tiffin S. Innovation clusters in Latin America. Paper presented at 4th International Conference on Technology Policy and Innovation. Brazil, Curitiba. Aug. 28–31, 2000. 40 p. URL: <http://www.ic2.utexas.edu/ictpi/mirror/curitiba2000/papers/S11P01.PDF>
15. Delgado M., Porter M. E., Stern S. Defining clusters of related industries (NBER Working Paper № 20375). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2014. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w20375/w20375.pdf
16. Hamdouch A. Innovation clusters and networks: a critical review of the recent literature. Porto : Universidade do Porto, 2007. 30 p.
17. Ketels Ch. Clusters, Cluster Policy and Swedish Competitiveness in the Global Economy. Expert Report to Sweden's Globalisation Council (30 Number). Vasteras : Print Edita, 2009. 66 p. – URL: https://www.researchgate.net/publication/252292997_Clusters_Cluster_Policy_and_Swedish_Competitiveness_in_the_Global_Economy
18. Simmie J., Sennet J. Innovation in London metropolitan region. Innovative Clusters and Competitive Cities in the UK and Europe: working paper. Oxford : Oxford Brookes School of Planning, 1999. P. 51–74.

REFERENCES

1. Bilyk, V. V. (2016). Perevahy formuvannia innovatsiinykh klasteriv v suchasni ekonomitsi [Advantages of formation of innovation clusters in modern economy]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, (1 (1), 61–64.
2. Varnalii, Z. S., Harmashova, O. P. (2013). Konkurentospromozhnist natsionalnoi ekonomiky: problemy ta priorityty innovatsiinoho zabezpechennia [Competitiveness of the national economy: problems and priorities of innovation]. Kyiv: Znannia.
3. Zakharchenko, V. I., Zakharchenko, S. V. (2011). Klasternyi pidkhid do pidvyshchennia konkurentospromozhnosti rehioniv Ukrainy [Cluster approach to increasing competitiveness of regions of Ukraine]. *Ukrainskyi heohrafichnyi zhurnal*, (2), 28–33.
4. Kyzym, M. O. (2011). Promyslova polityka ta klasteryzatsiia ekonomiky Ukrainy [Industrial policy and clustering of Ukraine's economy]. Kharkiv: VD «Inzhnek».
5. Statystychnyi zbirnyk. (2020). Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy za 2019 rik [Scientific and innovative activity of Ukraine for 2019]. Ofitsiinyi sait. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/09/zb_nauka_2019.pdf
6. Natsionalna prohrama klasterneho rozvytku do 2027. Proiekt. (2020). [National program of cluster development until 2027. Project]. Ofitsiinyi sait. URL: [http://www.cluster_development_program%20v1%20\(6\).pdf](http://www.cluster_development_program%20v1%20(6).pdf)
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020). Obsiah realizovanoi promyslovoi produktsii (tovariv, posluh) za vydamy ekonomichnoi diialnosti [Volume of industrial production (goods, services) by type of economic activity]. Ofitsiinyi sait. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/pr/orp_rik/orp_rik_u.htm
8. Onipko, T. A. (2018). Stratehichni napriamy rozvytku innovatsiinykh klasteriv Ukrainy na osnovi poiednannia tradytsii ta suchasnykh zahalnosvitovykh tendentsii [Strategic directions of development of innovation clusters of Ukraine on the basis of a combination of traditions and modern global tendencies]. In *Pidvyshchennia rivnia vykorystannia ekonomichnoho potentsialu u napriamku rozvytku rehionalnoi ekonomiky: materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii* (pp. 10–15). Lviv.

9. Porter, M. (1993). *Mezhdunarodnaya konkurenciya* [International competition]. Moskva: Mezhdunarodnye otnosheniya.
10. Prushkivskiy, V. H., Burma, S. I., Kolesnykov, V. I. (2013). Naukovi pidkhody do formuvannia rehionalnogo innovatsiinogo klasteru [Scientific approaches to the formation of a regional innovation cluster]. *Investysii: praktyka ta dosvid*, (9), 28–32.
11. Smolych, D. V. (2012). Kontseptualni zasady formuvannia innovatsiinykh klasteriv v umovakh transkordonnoho spivrobitnytstva rehioniv [Conceptual bases of formation of innovation clusters in the conditions of cross-border cooperation of regions]. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/15940/1/31_206-211_Vis_725_Ekonomika.pdf
12. Iuhas, E. F. (2010). Innovatsiinyi klaster yak faktor konkurentospromozhnosti [Innovation cluster as a factor of competitiveness]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*, (31), 84–88.
13. Ianchenko, Z. B. (2017). Innovatsiini klasteri. Adaptatsiia krashchoho svitovoho dosvidu do vitchyznianskykh realii [The Innovation Clusters. Adapting the Best Global Experience to the Domestic Realities]. *Biznes Inform*, (5), 62–66.
14. Bortagaray, I., Tiffin, S. (2000). Innovation clusters in Latin America. Paper presented at 4th International Conference on Technology Policy and Innovation. Brazil, Curitiba. URL: <http://www.ic2.utexas.edu/ictpi/mirror/curitiba2000/papers/S11P01.PDF>
15. Delgado, M., Porter, M. E., Stern, S. (2014). Defining clusters of related industries (NBER Working Paper № 20375). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w20375/w20375.pdf
16. Hamdouch, A. (2007). Innovation clusters and networks: a critical review of the recent literature. Porto: Universidade do Porto.
17. Ketels, Ch. (2009). Clusters, Cluster Policy and Swedish Competitiveness in the Global Economy. Expert Report to Sweden's Globalisation Council (30 Number). Vasteras: Print Edit. URL: https://www.researchgate.net/publication/252292997_Clusters_Cluster_Policy_and_Swedish_Competitiveness_in_the_Global_Economy
18. Simmie, J., Sennet, J. (1999). Innovation in London metropolitan region. Innovative Clusters and Competitive Cities in the UK and Europe: working paper. Oxford : Oxford Brookes School of Planning.

Larysa L. Lazebnyk, Doctor of Economics, Professor, University of the State Fiscal Service of Ukraine

Olga M. Sokolova, PhD, Associate Professor, University of the State Fiscal Service of Ukraine

Innovative Clusters as an Object of the State Structural Policy of Ukraine

Innovation clusters solve the problem of structural modernization of the national economy on the basis of the development of high-tech industries V–VI technological systems. That is why they are the object of close attention in the development of state structural policy and regulation of national innovation programs. The proper positioning of Ukraine in the world is directly dependent on the ability of its economy to make an innovative and technological breakthrough. In solving this problem, the leading place belongs to innovation clusters, their organic incorporation into the system of structural renewal of Ukrainian economy.

Defining and substantiating the importance of innovation clusters as a determining link in the mechanism of structural modernization of Ukraine's economy.

The research describes methods of analysis and synthesis, historical and logical, grouping and classification, the method of scientific abstraction.

The main scientific approaches to defining the essence of the innovation cluster and its main essential characteristics are considered. Innovation clusters have internal properties that determine the synergistic effect of innovation at the micro, meso and macroeconomic levels. It is substantiated that innovation clusters are able to launch an innovative transmission mechanism for translating changes into large-scale structural changes in the national economy. The attention to the low innovative activity of industrial enterprises of Ukraine, which does not contribute to the formation of progressive trends of innovative and structural modernization of the economy, is analyzed and focused. Innovation clusters are an endogenous factor in the structural renewal of the economy, overcoming its technological backwardness. In Ukraine, there is no legislative or regulatory act where cluster development is subject to state regulation. The conceptual bases of improvement of the mechanism of structural modernization of economy on the basis of incorporation of innovation clusters in the state structural policy are defined.

Key words: *innovation clusters, innovation development, state structural policy, structural renewal of the economy, synergetic effect.*

Стаття надійшла до редколегії 8 лютого 2021 року

УДК 334.716:004(477)(045)

JEL L69, M29, O33, O39

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.86-96

Р. М. Лісова,

здобувач ступеня доктора філософії,

Університет ДФС України,

м. Ірпінь, Україна

e-mail: m-ruslana@ukr.net

ORCID ID 0000-0001-7999-1078

ІНДУСТРІЯ 4.0 ТА ЦИФРОВА ГОТОВНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах економічного розвитку масштабне поширення нових технологій робить цифрову трансформацію актуальною майже для кожної галузі, а рівень діджиталізації демонструє ступінь конкурентоспроможності компаній і є визначальним під час розробки стратегії розвитку. Ґрунтуючись на тому, що промислові підприємства є ядром економічного зростання країни, досліджено цифрову готовність українських промислових підприємств у контексті реалізації концепції Індустрія 4.0. На основі звітів міжнародних організацій проаналізовано оцінку виробничої готовності України. Виокремлено основні напрями в сфері розвитку української Індустрії 4.0. Проаналізовано поняття цифрової зрілості підприємства та визначено його сутність. Здійснено оцінку рівня використання цифрових технологій на українських промислових підприємствах та виявлено позитивну динаміку у цьому напрямі за аналізований період. Здійснено огляд сегментів високотехнологічних компаній, що розробляють та впроваджують продукти рішення в Індустрії 4.0 на українських підприємствах, також зроблено висновки щодо потреби розробки системи аналізу та оцінювання рівня цифрової зрілості з метою ефективного впровадження технологій Індустрії 4.0 на українських промислових підприємствах.

Ключові слова: Індустрія 4.0, промислові підприємства, цифрова готовність, цифрова зрілість, цифрова трансформація.

Р. М. Лісова. Индустрия 4.0 и цифровая готовность украинских промышленных предприятий

В современных условиях экономического развития масштабное распространение новых технологий определяет цифровую трансформацию как важный этап развития почти для каждой отрасли, а уровень диджитализации демонстрирует степень конкурентоспособности компаний и является определяющим при разработке стратегий. Основываясь на том, что промышленные предприятия являются ядром экономического роста страны, исследована цифровая готовность украинских промышленных предприятий в контексте реализации концепции Индустрия 4.0. Основываясь на отчетах международных организаций был осуществлен анализ производственной готовности

Украины. Выделены основные направления в сфере развития украинской Индустрии 4.0. Проанализированы понятия цифровой зрелости предприятия и определена его сущность. Осуществлена оценка уровня использования цифровых технологий на украинских промышленных предприятиях и выявлена положительная динамика в данном направлении. Реализован обзор сегментов высокотехнологичных компаний, разрабатывающих и внедряющих продукты и решения Индустрии 4.0 на украинских предприятиях, также сделаны выводы о необходимости разработки системы анализа и оценки уровня цифровой зрелости с целью эффективного внедрения технологий на украинских промышленных предприятиях.

Ключевые слова: Индустрия 4.0, промышленные предприятия, цифровая готовность, цифровая зрелость, цифровая трансформация.

Мета статті полягає в аналізі особливостей та сучасного стану впровадження сучасних цифрових технологій на українських промислових підприємствах з метою підтримки трансформації та оптимізації процесів в умовах Індустрії 4.0.

Постановка проблеми. Масштабний вплив цифрових технологій на світовому та європейському рівнях стимулює трансформаційні процеси в економіці, розвиток технологій нових поколінь є провідним фактором побудови конкурентоспроможної національної економіки впродовж наступних десятиліть. Україна демонструє значне відставання від загальних тенденцій в ЄС щодо запровадження цифрового суспільства, і тому постає необхідність прийняття конкретних заходів та зосередження зусиль на подоланні відставання. На нашу думку, встановлення належних умов для розгортання Індустрії 4.0 сприятиме, з одного боку, конкурентоспроможності виробництва та залученню інвестицій в економіку, а з іншого – підвищенню ефективності використання ресурсів.

Необхідність впровадження цифрової інфраструктури зумовлена швидким зростанням нових технологій, що призводить до безпрецедентної автоматизації та діджиталізації реальних виробничих та бізнес-процесів, створення доданої вартості. Інтернет речей, штучний інтелект, машинне навчання, блокчейн та інші технологічні тенденції – це нові перспективи для економіки України. Швидкість впровадження інновацій та здатність надійно захищати свої активи визначають успіх компаній та організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на останні події, щодо прискореного промислового розвитку та впливу Четвертої промислової революції, проблема оцінки цифрової готовності промислових підприємств задля подальшого впровадження концепції «Індустрія 4.0» у виробництво є досить актуальною і привертає увагу багатьох сучасних науковців. Зокрема, багатьма науковцями вже було визначено масштаби та відповідні архетипи цифрової зрілості фірм та галузей, наприклад, А. Шумейхер, С. Ерол, та ін. [7] розробили модель зрілості для оцінки готовності до Індустрії 4.0 виробничих підприємств, Г. Ремане проведено дослідницький аналіз цифрової готовності підприємств у традиційних галузях Німеччини. Фундаментальною є праця К. Шваба [1], де досліджено рушійні сили Четвертої промислової революції та її руйнівний вплив на економіку і суспільство. Е. Раух, М. Унтерхофер та ін. розглядають інструменти оцінки рівня цифрової готовності та підвищення ефективності впровадження Індустрії 4.0 на малих і середніх підприємствах. Серед вітчизняних науковців варто виділити І. В. Струтинську, що використовує інтерактивний та ієрархічний підхід щодо кластеризації підприємств за цифровою зрілістю, О. І. Піжук [12] досліджено рівень готовності України до цифрової

трансформації економіки та здійснено оцінку рівня освоєння цифрових технологій у ключових галузях України, В. Г. Бодровим та ін. [9] запропонована концептуальна схема трансформації бізнес-моделей промислових підприємств. В. Вишневський, О. Вієцька та ін. досліджують перспективи, напрями і механізми впровадження Індустрії 4.0 та цифрової економіки.

Варто зазначити, що стандарти Індустрії 4.0 успішно впроваджуються на підприємствах реального сектору в країнах ЄС та інших країнах з розвинутою цифровою економікою, проте відставання українських підприємств у цій сфері залишається досить відчутним. Досі не вирішеним залишається питання оцінки рівня цифрової готовності та широкого впровадження принципів Індустрії 4.0 на промислових підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Революційний розвиток технологій останнього десятиліття ставить серйозні виклики перед промисловими компаніями у всьому світі, адже саме розвиток промисловості є рушійною силою економічного зростання країни, генерує найбільшу кількість робочих місць та є основним замовником технологічних розробок. Країни світу, які прагнуть бути багатими, постійно піклуються та інвестують у розвиток промисловості на державному рівні. Масштабна цифровізація промислових підприємств – це основний тренд останніх років у всіх розвинених країнах світу.

Діджиталізацію варто розглядати не лише як процес оцифрування традиційних інформаційних потоків, а й середовище, що інтегрує цифрові ресурси, послуги та фахівців. Впровадження сучасних технологічних розробок підприємствами, на зразок Інтернету речей (IoT), Індустріального інтернету (IIoT), Хмарних технологій (Cloud-based Manufacturing) та Розумного виробництва (Smart Manufacturing), відкриває революційний шлях розвитку Індустрії 4.0, де останні технологічні досягнення та допоміжні технології слугують основою для інтеграції фізичних об'єктів, людей, машин, виробничих ліній та процесів для формування нового виду інтелектуальних, мережевих та гнучких ланцюгів створення вартості. Усі ці цифрові зрушення та руйнівний вплив технологій вимагає від компаній перегляду своїх операційних моделей [1, с. 58].

З метою отримання якісно нових переваг у глобальній конкуренції Україна, як і більшість країн з емерджентною економікою, повинна докорінно змінювати існуючі та створювати нові інноваційні екосистеми і розробляти відповідні державні стратегії інноваційного розвитку, що охоплює основні аспекти «Індустрії 4.0» та діджиталізацію економіки і суспільства. Нові глобальні економіко-технологічні виклики насамперед демонструють зсув традиційної парадигми економічних стратегій як розвинених, так і емерджентних країн, що вимагає цілеспрямованої промислової політики; перехід до нового технологічного укладу з використанням адитивних технологій, що забезпечують 90 % економії енергії та ресурсів порівняно з традиційними способами виробництва; зростання ролі IT-систем; перехід у високорозвинених країнах від промислового аутсорсингу на інсорсинг та здійснення нової національної індустріалізації 4.0; і нарешті відбувається перехід від масового виробництва до масової персоналізації, усі ці глобальні зрушення вимагають швидкого реагування як і збоку держави, так і безпосередньо самих підприємств [2, с. 27–28].

За висновками Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), найбільш підготовленими до Четвертої промислової революції визнано 25 із 100 досліджуваних країн. Відповідно до звіту «Готовність до майбутнього виробництва» 2018 року Україна, як і 90 % інших

країн світу, не здатна пришвидшити технологічний розвиток настільки, щоб наздогнати розвинені країни. У рейтингу Україна опинилася на 74 місці зі 100 можливих, потрапивши до групи країн, що відстають («nascent») (рис.1), разом із Бразилією, Сербією, Колумбією та Єгиптом. Рейтинг враховує два основних показники: показник структури виробництва, за яким Україна займає 43 місце, та показник рушійних сил виробництва, за яким Україна є 67-ю [3].

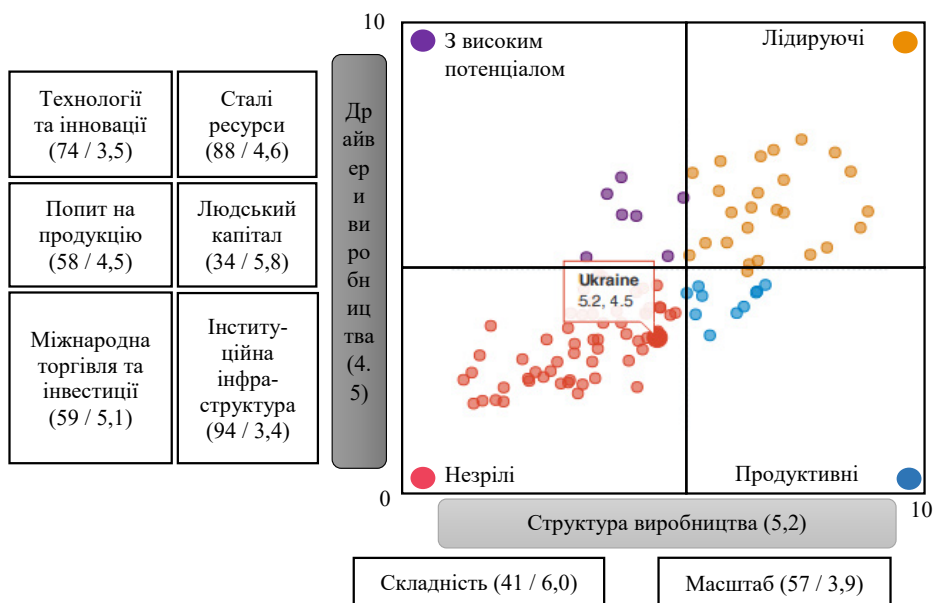


Рис. 1. Оцінка виробничої готовності України у 2018 р.

Джерело: складено автором за [4]

Ключовими чинниками, що виражають неготовність України до майбутнього виробництва, стали: неефективна інституційна система, незадовільний стан ресурсів, повільне впровадження інновацій та неспроможність залучати та зберігати таланти.

Згідно з дослідженнями цифрового розвитку України, проведеним Центром Разумкова, діджиталізація практично не стосується української промисловості, спостерігається тенденція до скорочення темпів її розвитку та відбувається прискорена деіндустріалізація української економіки. Падіння виробництва зачіпає всі без винятку галузі промислового виробництва. Проте потрібно зазначити, що спад промислового виробництва відбувається не лише в Україні, за підсумками 2020 р., промислове виробництво в країнах ЄС за грудень скоротилося на 4,1 %, тоді як в Україні скорочення відбулось на 7,5 %. Українська промисловість ще не повністю готова до впровадження технологій Індустрії 4.0, а на багатьох підприємствах ще не завершився процес впровадження Індустрії 3.0, і рівень автоматизації в українській промисловості поки що нижче середнього (у металургії він приблизно 50 %). Відтак, досить гостро постає проблема «цифрового стрибка», коли підприємствам потрібно швидкими темпами пройти рівень 3.0 і рухатися до 4.0 [5, с.118].

Усе ж таки певний прогрес у цій сфері є, але він незначний і розрив між розвиненим світом зростає з кожним роком. Можна відзначити три ключові напрями: по-перше, була здійснена спроба формалізації стратегій та затверджена Digital Agenda Ukraine, частиною якої є Індустрія 4.0. 2016 створено національний рух «Індустрія 4.0 в Україні», в який входить більше 100 компаній, фундатором якого є Асоціація «підприємств промислової автоматизації України» (АППАУ), також асоціація розвиває мережу центрів експертизи 4.0, що базуються на провідних технічних університетах країни, веде облік інноваторів; і по-третє, з'являються перші реалізації в металургії та машинобудуванні, що демонструють окремі технології та принципи дії Індустрії 4.0 (наприклад, ДТЕК та Інтерпайп) [6].

Цифрова трансформація у різних організаціях може відбуватися як еволюційним, так і революційним шляхом, усе залежить від поточної цифрової зрілості компанії. У загальному розумінні термін «зрілість» належить до «стану завершеності, досконалості чи готовності» і передбачає певний прогрес у розвитку системи, з часом збільшує свої можливості щодо досягнення бажаного майбутнього стану. Цифрова зрілість визначає (1) готовність (організаційну і стратегічну) підприємства до цифрової трансформації і (2) рівень / інтенсивність впровадження цифрових технологій в практичну діяльність, а також глибину змін у виробничому процесі, в структурі і змісті бізнес-моделі, а також в якісних характеристиках процесів прийняття рішень [7, с. 162].

Цифрова трансформація є складним процесом і вимагає певного алгоритму дій, коротко його можна розділити на три етапи:

- 1) оцінка поточного рівня цифрової зрілості і наявних навичок розвитку в цій галузі;
- 2) визначення рівня поточної та бажаної цифрової зрілості бізнесу;
- 3) визначення плану дій, необхідних для досягнення бажаного рівня цифрової зрілості [8, с. 80].

Визначення рівня зрілості компанії в частині цифрового перетворення дозволяє вже на першому етапі сформулювати перелік організаційних змін, які необхідно здійснити для адаптації організації до викликів внутрішнього і зовнішнього середовища. Визначення поточного і бажаного стану дозволяє найбільш чітко описати кроки, необхідні для досягнення цільового рівня зрілості.

Цифрова трансформація бізнес-моделі промислових підприємств може відбуватись на рівні окремих ланок виробничого ланцюга вартості, а може кардинально змінювати бізнес. Розширюються можливості інтелектуальних, розумних та інноваційних продуктів, пов'язаних між собою. Звичайне конкурентне середовище трансформується під впливом зміни природи «речей», що водночас змінює і конкурентні перетворення. Після трансформації конкурентного середовища настає етап трансформації технологічної інфраструктури, яка називається «Технологічний стек» і має багаторівневу структуру. Наприклад, вона може містити в собі модифіковану технологію, програмні додатки і операційну систему, мережеві комунікації, хмари, боти тощо [9, с. 109].

Для успішної адаптації системи до Індустрії 4.0 варто враховувати три особливості:

- 1) горизонтальну інтеграцію через ланцюги створення вартості;
- 2) вертикальну інтеграцію та мережеву взаємодію виробничих або сервісних систем;
- 3) наскрізне проєктування усього ланцюга створення вартості.

Вертикальна інтеграція вимагає інтелектуального перехресного поєднання і діджиталізації бізнес-одиниць на різних ієрархічних рівнях всередині організації. З іншого боку, горизонтальна інтеграція забезпечує розширення життєвого циклу продукту за

допомогою інформаційних систем, ефективного фінансового управління і матеріального потоку. Горизонтальна і вертикальна інтеграція забезпечує обмін даними в реальному часі, продуктивність у розподілі ресурсів, узгоджену роботу бізнес-одиниць і точне планування, що має вирішальне значення для підключених пристроїв в умовах Індустрії 4.0 [10, с. 6].

Оцінка рівня використання цифрових технологій на українських промислових підприємствах дещо ускладнюється якістю даних офіційної статистики України, що охоплює досить вузький спектр спостережень за процесом цифровізації. Діюча на сьогодні практика моніторингу обмежена виміром окремих параметрів розвитку ІКТ та інформаційного суспільства, розміщених у багатьох статистичних публікаціях, тому аналіз динаміки використання цифрових технологій на промислових підприємствах за 2016–2019 роки здійснено без врахування підприємств добувної промисловості (C+D+E, за КВЕД 2010) (табл. 1).

Таблиця 1

Використання цифрових технологій українськими промисловими підприємствами

Показники	Кількість промислових підприємств (крім добувної), од				
	2016	2017	2018	2019	Зміна у %
Використання соціальних медіа	5668	6350	7358	7768	37,05
Аналіз «великих даних»	3284	2870	2513	2604	-20,71
Використання послуг хмарних обчислень	937	1092	1282	1433	52,93
Використання 3D-друку	N/A	N/A	489	557	N/A

Джерело: складено автором за [11].

Аналізуючи дані таблиці, потрібно зазначити про позитивну динаміку у використанні цифрових технологій практично у всіх наведених показниках, крім аналізу «великих даних». Кількість підприємств, які його здійснювали, скоротилася на 21 %, проте, якщо у 2016 році аналіз «великих даних» проводився підприємствами переважно із соціальних мереж та інших джерел, то у 2019 році більшість підприємств здійснювали аналіз даних за допомогою смарт-пристроїв або датчиків, що свідчить про більш якісне використання технології. За досліджуваний період найпопулярнішими соціальними медіа на промислових підприємствах були соціальні мережі та вебсайти, що використовувалися з метою представлення підприємства і його роботи та для підтримки зворотного зв'язку з клієнтами, також за останній рік зросла кількість підприємств, що почали залучати клієнтів у розвиток або інновацію власних товарів та послуг. Кількість підприємств, що використовують послуги хмарних обчислень за аналізований період, зросла на 53 %, більшість компаній використовують цю технологію на примітивному рівні, тобто як електронну пошту, бухгалтерську та фінансову програми, проте в 2019 році все більше компаній розширюють діапазон використання цієї технології, наприклад, як хостинг бази даних підприємства, сервіс для зберігання файлів, програми для управління взаємовідносинами з клієнтами, якщо у 2018 році ці напрями використовували 8,3 %, 9,1 % та 7,1 % промислових підприємств, то у 2019 р. їхня кількість зросла до 10,6 %, 10,4 % та 8,7 % відповідно, більшість підприємств ці послуги купують із загальних серверів постачальників послуг, а не із серверів зарезервованих виключно для підприємства.

Використання адитивних технологій можна порівняти лише за останні два роки, більшість підприємств здійснювали 3D друк за допомогою власних принтерів з метою виробництва прототипів для власного використання та товарів для застосування у виробничому процесі підприємства.

Якщо порівнювати вищенаведену статистику з високорозвиненими країнами, то українські підприємства залишаються далеко позаду, однак серед країн з трансформаційною економікою найбільший відсоток підприємств, що використовують у своїй діяльності аналіз «Великих даних» (15,46 %), а використання хмарних обчислень перебуває на рівні 9 %, основним гальмуючим фактором поширення хмарних обчислень серед українських підприємств є сумніви клієнтів щодо безпеки даних та небажання передавати дані третім сторонам. Щодо інших цифрових технологій, зокрема програмне забезпечення для управління відносинами з клієнтами (CRM), програмні засоби для управління внутрішніми інформаційними потоками (ERP) та використання 3D printing, то вони є досить слабкорозвинені і використовуються не багатьма підприємствами [12, с. 210].

Український ландшафт Індустрії 4.0 представлений низкою високотехнологічних компаній, що розробляють і впроваджують продуктивні та програмні рішення як для українських підприємств, так і за кордоном. Ці компанії можна розділити на три основні сегменти (табл. 2).

Таблиця 2

Українські високотехнологічні розробники за сегментами

Сегмент	Характеристика	Представники
Справжні продуктивні інноватори	Виробляють завершені продукти та рішення, що мають референції як в Україні, так і за кордоном	Infocom Ltd, розробник у сегменті UGV (безпілотного наземного транспорту) створив цілий портфель нових продуктів. Це безпілотні авто, роботизовані платформи для охорони, пожежної безпеки та для військових цілей, інша військова безпілотна техніка, хайтек продукти для сонячної енергетики та для інфраструктури електротранспорту
		SmartEAM (IT-Enterprise), розробники MES/APS (Manufacturing Execution Systems), що є затребуваними промисловими підприємствами, коли вони проходять етапи автоматизації ліній та машин, також добре відомі їх рішення управління активами SmartEAM та управління закупівлями SmartTender
Сервісні компанії розробники	Компанії, що виробляють програмне забезпечення під проєкти та замовлення	SoftElegance одна з перших аутсорсингових фірм, що після успішних впроваджень в США повернулася до українського ринку. Рішення компанії у галузі предиктивної аналітики та предиктивного обслуговування вже були впроваджені на ДТЕК та кількох інших українських підприємствах
Інтегратори АСУ-ІТ	Фірми, впроваджують повні, закінчені рішення «під ключ» як з апаратною, так і програмною частинами, що базуються на рішеннях великих міжнародних вендорів	Triada-Welding впровадження робототехнічних комплексів у сфері зварювання, базуються на роботах Yaskawa, крім того, компанія чимало експериментує у галузях AR/VR та 3D
		482.solutions, відомий в Україні провайдер блокчейн рішень для енергетики, промисловості та інфраструктури
		IMATEK, Strybuild та «Червона хвиля», перші можуть робити складні рішення – аж до 3D ферм, другі є виробником українських 3D-принтерів, а «Червона хвиля» винайшла інноваційну технологію 3D друку, що дозволяє значно економити витрати титану для авіакосмічної галузі

Джерело: складено автором за [13].

У таблиці наведено лише кілька прикладів інноваційних розробників у сфері Індустрія 4.0, загалом високотехнологічний ландшафт в Україні налічує понад 60 компаній, що активно впроваджують рішення на промислових підприємствах. В цілому, кількість та якість фірм в Україні є достатньою, щоб задовольнити найрізноманітніші інноваційні вимоги українського замовника. Проте варто зазначити, що потенціал розробників значно перевищує внутрішній попит та платоспроможність.

Основними стратегічними викликами, які на сьогодні постають в українських реаліях Індустрії 4.0, можна вважати, по-перше, загальні низькі темпи інноваційного розвитку в Україні, що, насамперед, є результатом відсутності будь-яких державних політик та слабким внутрішнім ринком у сфері промислових інноваційних розробок та застосувань. По-друге, недооцінювання трансферу технологій, критична кількість стейкхолдерів, що включає державні установи, ВНЗ, донори та великі замовники сфокусовані на «проривних стартапах» як майбутньому інновацій (зокрема в промисловості). Однак сьогоднішні реалії, а саме: напівзруйновані інноваційні екосистеми та відсутність необхідних та критичних їх елементів, зокрема технопарків, потужних R&D (Research & Development) центрів та лабораторій, показують, що в складних, наукоємних розробках просто неможливо робити інновації світового рівня. Тому в стратегії модернізації української промисловості варто змістити фокус на трансфер технологій до українського замовника та його пришивдшення [13].

Висновки. Отже, в результаті проведеного дослідження узагальнено сутність діджиталізації та ключові для України економіко-технологічні виклики і зрушення на шляху до реалізації концепції Четвертої промислової революції. Аналіз рейтингу виробничої готовності показав, що Україна належить до країн, які мають потенціал та можливості щодо впровадження технологічних рішень Індустрії 4.0. Однак слабка зовнішня підтримка, насамперед з боку держави, слабе представлення окремих регіонів, відсутність цифрових дорожніх карт з чіткими пріоритетами щодо технологій та сегментів застосувань є значними перешкодами, що не дозволяють інноваторам орієнтуватись у власних розробках та достатньо швидко їх впроваджувати на промислових підприємствах. Основним наслідком цього стану є марнування інноваційного потенціалу. Але в цілому є ряд позитивних зрушень, зростання кількості інноваторів у технологічному сегменті в останні роки та рівень реалізації їх продукції і рішень на українських підприємствах дає певну надію на просування в цьому напрямі.

Подальшого дослідження потребують питання розробки системи аналізу та оцінювання рівня цифрової готовності до впровадження технологій Індустрії 4.0 на українських промислових підприємствах, оскільки неможливо створювати стратегію чи інвестувати в цифрові технології, не оцінивши спочатку свої реальні можливості та слабкі місця.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Schwab Klaus. The Fourth Industrial Revolution. London: Penguin Random House, 2017. 184 p.
2. Бодров В. Г. Государственное регулирование экономики Украины в контексте глобальных технологических сдвигов. *Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования: сборник материалов XV Междунар. науч.-практ. конф.*, Минск, 25–26 апр. 2019 г. Минск, 2019. С. 26–29.

3. Майбутнє українського виробництва: чотири ключові бар'єри. *Київський міжнародний економічний форум*. URL: <https://forumkyiv.org/uk/analytics/majbutnye-ukrayinskogo-virobnichtva:-chotiri-klyuchovih-bar'yeri> (дата звернення 19.02.2021).
4. Readiness for the Future of Production Report 2018. *World Economic Forum*. URL: <https://www.weforum.org/reports/readiness-for-the-future-of-production-report-2018> (дата звернення 19.02.2021).
5. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. *Центр Разумкова*. 2020. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf (дата звернення 20.02.2021).
6. Юрчак О. 5 років Індустрії 4.0 – де Україна? *Investgazeta*: вебсайт. URL: <https://investgazeta.ua/blogs/5-rokiv-industriji-4-0-de-ukrajina> (дата звернення 20.02.2021).
7. Schumacher A. et al. A maturity model for assessing Industry 4.0 readiness and maturity of manufacturing enterprises. *Procedia CIRP*. 2016. Vol. 52. №. 1. P. 161–166. DOI: 10.1016/j.procir.2016.07.040
8. Савчук С. Щодо питання оцінки цифрової зрілості підприємства в умовах цифрової трансформації. *Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості*. 2020. № 1(21). С. 78–85. DOI: 10.31471/2409-0948-2020-1(21)-78-85
9. Bodrov V. G. et al. Conceptual Scheme of Digital Transformation of Business Model of Industrial Enterprises. *International Journal of Recent Technology and Engineering*. 2019. Vol. 8. № 3 P. 107–113. DOI:10.35940/ijrte.C1018.1183C19
10. Ustundag A., Cevikcan E. Industry 4.0: managing the digital transformation. Switzerland 2018, 285 p. DOI: 10.1007/978-3-319-57870-5
11. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах у 2016–2019 рр. *Державний комітет статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zv/ikt/viktp2018-2019_u.xls (дата звернення 21.02.2021).
12. Піжук О. І. Цифрова трансформація економіки України: обмеження та можливості: монографія. Ірпінь: Університет державної фіскальної служби України, 2020. 504 с.
13. Ukrainian Landscape Industry 4.0 – друга версія. *Індустрія 4.0 в Україні*. URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2019/05/27/ukrainian-landscape-industry4-0-druga-vers%01%96ya/> (дата звернення 22.02.2021).

REFERENCES

1. Schwab, K. (2017). *The Fourth Industrial Revolution*. London: Penguin Random House.
2. Bodrov, V. G. (2019). Gosudarstvennoe regulirovanie jekonomiki Ukrainy v kontekste globalnyh tehnologicheskikh sdvigov [State regulation of the Ukrainian economy in the context of global technological shifts]. In *Gosudarstvennoe regulirovanie jekonomiki i povyshenie jeffektivnosti dejatel'nosti subektov hozjajstvovaniya* (pp. 26–29). Minsk: Akademiya upravleniya pri Prezidente Respubliki Belarus.
3. Maibutnie ukrainskoho vyrobnytstva: chotyry kliuchovi bariery [The future of Ukrainian production: four key barriers] (2018). *Kyivskiy mizhnarodnyi ekonomichnyi forum*. URL: <https://forumkyiv.org/uk/analytics/majbutnye-ukrayinskogo-virobnichtva:-chotiri-klyuchovih-bar'yeri>
4. Readiness for the Future of Production Report 2018. (2018). *World Economic Forum*. URL: <https://www.weforum.org/reports/readiness-for-the-future-of-production-report-2018>

5. Tsyfrova ekonomika: trendy, ryzyky ta sotsialni determinant [Digital economy: trends, risks and social determinants].(2020). *Tsentr Razumkova*. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf
6. Yurchak, O. (2019). 5 rokiv Industrii 4.0 – de Ukraina? [5 years of Industry 4.0 – where is Ukraine?]. *Investgazeta*. URL: <https://investgazeta.ua/blogs/5-rokiv-industriji-4-0-de-ukrajina>
7. Schumacher, A., Erol, S., Sih, W. (2016). A maturity model for assessing Industry 4.0 readiness and maturity of manufacturing enterprises. *Procedia Cirp*, 52, 161–166. DOI: 10.1016/j.procir.2016.07.040
8. Savchuk, S. (2020). Shchodo pytannia otsinky tsyfrovoi zrilosti pidpriemstva v umovakh tsyfrovoi transformatsii [On the issue of assessing the digital maturity of enterprise in digital transformation conditions]. *Scientific Bulletin of Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (Series: Economics and Management in the Oil and Gas Industry)*, (1 (21), 78–85. DOI: 10.31471/2409-0948-2020-1(21)-78-85
9. Bodrov, V. G., Lazebnyk, L. L., Hurochkina, V. V., Lisova, R. M. (2019). Conceptual Scheme of Digital Transformation of Business Model of Industrial Enterprises. *International Journal of Recent Technology and Engineering*, 8, 107–113. DOI:10.35940/ijrte.C1018.1183C19
10. Ustundag, A. & Cevikcan, E. (2017). *Industry 4.0: managing the digital transformation*. Springer.
11. Vykorystannia informatsiino-komunikatsiinykh tekhnolohii na pidpriemstvakh u 2016-2019 rr. [Using of information and communication technologies in enterprises behind 2016–2019]. *Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zv/ikt/viktp2018-2019_u.xls
12. Pizhuk, O. I. (2020). Tsyfrova transformatsiia ekonomiky Ukrainy: obmezhenia ta mozhlyvosti [The digital transformation of Ukraine's economy, constraints and opportunities]. Irpin: University of the State Fiscal Service of Ukraine.
13. Ukrainian Landscape Industry 4.0 (2020). *Industry 4.0 in Ukraine*. URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2019/05/27/ukrainian-landscape-industry4-0-druga-vers%01%96ya/>

Ruslana M. Lisova, Postgraduate Student, University of the State Fiscal Service of Ukraine

Industry 4.0 and Digital Readiness of Ukrainian Industrial Enterprises

Current economic conditions and large-scale spread of new technologies make the digital transformation to be an important level of development for almost all relevant fields. The level of digitalization shows the degree of competitiveness of companies and is crucial in development strategy. Therefore, it is important for organizations to invest in their digital assets and constantly diagnose their own level of digitization and readiness for new technologies and solutions. As industry is the core of economic growth, the digital readiness of Ukrainian industrial enterprises in the context of Industry 4.0 has been studied.

The purpose of the article is to analyze the characteristics and current state of implementation of Industries 4.0 in Ukrainian industrial enterprises in order to support the transformation and optimization of processes in Industry 4.0 conditions.

The research is based on a literature review, which provides the basic understanding of the impact and implementation of Industry 4.0 technologies at Ukrainian industrial enterprises. In the process of solving the tasks, methods and techniques of economic analysis are used, including a graphical representation of Ukraine's readiness for future production. An analysis

of the impact of technology on various types of business models has also been conducted. The method of comparison used to assess the dynamics of digital technologies application at industrial enterprises for the analyzed period is shown.

Based on the reports of international organizations, the assessment of Ukraine's readiness for future production by main components is analyzed. The key areas in the field of Ukrainian Industry 4.0 are investigated and the main global economic and technological challenges are highlighted. The concept of digital maturity of enterprises is analyzed defining its essence. The level of using digital technologies at Ukrainian industrial enterprises is estimated, revealing the positive dynamics in this direction. A review of the segment of high-tech companies that develop products and implement solutions in Industry 4.0 at Ukrainian enterprises is done.

Further research is needed to develop a system for analyzing and assessing the level of digital maturity for the effective implementation of Industry 4.0 technologies at Ukrainian industrial enterprises, as it is impossible to create a strategy or invest in digital technologies without assessing their real capabilities and weaknesses.

Key words: *digital transformation, digital readiness, digital maturity, Industry 4.0, industrial enterprises.*

Стаття надійшла до редколегії 12 березня 2021 року

УДК 336.1.012

JEL M40

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.97-107

А. А. Макурін,*к.е.н., доцент,**доцент кафедри обліку і аудиту**Національний технічний університет**«Дніпровська політехніка»,**м. Дніпро, Україна**e-mail: Makurin.A.A@ntu.one***ORCID ID 0000-0001-8093-736X**

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЗНОСУ ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ МАЙНИНГУ

У статті досліджено процес видобутку криптовалюти. Визначено основні фактори, що впливають на функціонування обладнання для майнінгу та кількість отриманих цифрових валют на прикладі монети біткоїн. Запропоновано структурно-логічну схему процесу видобутку криптовалюти. Запропоновано поняття «цифровий знос», яке відображає реальні втрати техніко-економічних характеристик «асіка» (application-specific integrated circuit). Наведено залежність отриманого доходу від потужності обладнання та встановлено планові амортизаційні відрахування. Наведено порівняння цих розрахунків з онлайн-ресурсами для визначення планових доходів від видобутку цифрової валюти – монети біткоїн.

Ключові слова: майнінг криптовалюти, облік криптовалюти, складові собівартості цифрових валют.

А. А. Макурин. Бухгалтерский учет износа оборудования для майнинга

В статье исследован процесс добычи криптовалюты. Определены основные факторы, влияющие на функционирование оборудования для майнинга и количество полученных цифровых валют на примере монеты биткоин. Предложена структурно-логическая схема процесса добычи. Предложено понятие «цифрового износа», которое отражает реальные потери технико - экономических характеристик «асика» (application-specific integrated circuit). Приведена зависимость полученного дохода от мощности оборудования и установлены плановые расходы амортизационных отчислений. Приведено сравнение этих расчетов с онлайн-ресурсами для определения плановых доходов от добычи цифровой валюты – монеты биткоин.

Ключевые слова: майнинг криптовалюты, составляющие себестоимости цифровых валют, учет криптовалюты.

Мета статті. Проаналізувати процес створення нових монет біткоїн завдяки майнінгу (видобутку). Визначити основні фактори, які впливають на знос обладнання для майнінгу. Визначити дохідну частину від майнінгу.

Постановка проблеми. Використання цифрової валюти на ринку під час розрахунку між покупцями і замовниками має певні ризики некоректного відображення в обліку таких подій. Значні ризики під час використання криптовалюти як платіжного засобу можуть викликати занепокоєння у сторін договору. Бухгалтери на практиці стикаються з труднощами, оскільки криптовалюта істотно відрізняється від різноманітних видів активів. Під час використання тієї чи іншої криптовалюти необхідно розуміти атрибути кожної, оскільки ці особливості можуть накласти свій відбиток на сам процес ведення та відображення в обліку операцій, де задіяна криптовалюта. З огляду на це бухгалтери повинні знати не тільки можливі методи обліку, а й технології, що стоять за криптовалютами, щоб мати можливість коректно здійснювати облік. Особливу увагу варто приділити їх професійному судженню, якщо якесь питання, що стосується обліку, не регламентовано відповідним законодавством та положеннями.

Однак облік криптовалют є надважливим для компаній, діяльність яких безпосередньо пов'язана зі створенням електронних гаманців і накопиченням криптовалют в них для різних цілей (компанія може бути, наприклад, інвестором або трейдером), а також для підприємств, що здійснюють видобуток (майнінг) криптовалют. Раніше операції з Bitcoin були актуальними, як правило, для бірж та інтернет-ресурсів, однак сьогодні сфера впливу значно розширюється [1].

У роботі будь-якого виробничого устаткування відбуваються процеси, пов'язані з поступовим зниженням його робочих характеристик і зміною властивостей деталей і вузлів. Накопичуючись, вони можуть призвести до повної зупинки і серйозної поломки. Щоб уникнути негативних економічних наслідків, підприємства організовують у себе процес управління зносом та проводять ефективну амортизаційну політику для оновлення необоротних активів.

Отже, важливим є не тільки відображення в обліку шляхів отримання цифрових активів, а й облік витрат, пов'язаних з видобутком таких активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями, пов'язаними з функціонуванням інформаційних технологій, використанням обладнання в цифровій економіці та проблемами відображення таких процесів в обліку, займались вітчизняні вчені. Серед них можна зазначити В. О. Осмятченко та В. С. Олійник, які досліджували тенденції розвитку бухгалтерського обліку в контексті зміни технологічних укладів. Автори наголошують на проведенні досліджень, пов'язаних з використанням хмарних технологій та технології блокчейн для проведення господарських операцій. Вони досліджували похідну цифрових активів та вивчали склад собівартості видобутку криптовалют [2]. І. О. Спільник та М. А. Палюх вивчали питання з організації бухгалтерського обліку в умовах цифрової економіки. Особливу увагу науковці приділяють усвідомленню ризиків, переосмисленню ролі та місця обліку в цифровому середовищі [3]. В. Бабайлов, Д. Приходько довели, що потреби не є джерелом утворення вартості – вони виконують лише роль запуску механізму витрат праці, так звана «споживча вартість» взагалі не є вартістю. Визначили єдине істинне джерело утворення будь-якої вартості як витрати праці. Було проаналізовано встановлення витрат праці єдиним і істинним джерелом утворення будь-якої вартості для визначення чітких меж. Це дозволяє уточнити предмет економіки та позбавити її від невластивих їй функцій та, зрештою, привести до підвищення ефективності економічної діяльності [4].

X. Han, Y. Yuan, F. Y. A. Wang досліджували підходи центральних банків різних країн світу (США, Канада, Австрія, Нідерланди) щодо грошових наслідків від визнання

криптовалют. Особливу увагу зосередили на вивченні соціального фактора використання криптовалют фізичними особами. Проводили опитування, наскільки респонденти готові використовувати новий вид цифрових активів [5]. М. Wang, М. Han, W. Huang встановили, що слабе інформаційне середовище може негативно вплинути на використання нових активів. Проводили залежність між запитами «криптовалюта» в пошуковій мережі Google та фактичним курсом криптовалют до фіатних грошових коштів [6]. J. Li, Y. Yuan, F. Y. Wang проводили дослідження з формування актуального курсу на криптовалюту Ethereum. Досліджували процес майнінгу та встановили, що лінійна регресія і поліноміальна регресія використовується для прогнозування наступного блоку винагороди майнеру під час видобутку саме криптовалют Ethereum. Запропонували відрізняти криптовалюти за напрямом використання, що в подальшому впливає на визнання їх в бухгалтерському обліку [7].

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазвичай знос прийнято поділяти на фізичний, функціональний та економічний. Варто також зазначити, що класифікацію зносу здійснюють не за причинами його виникнення, а за ознаками. Зносом, або старінням, називають поступове зниження експлуатаційних характеристик виробів, вузлів або обладнання в результаті зміни їх форми, розмірів або фізико-хімічних властивостей. Ці зміни виникають поступово і накопичуються у процесі експлуатації. Існує багато чинників, що визначають швидкість старіння. До них можна віднести тертя, статичні, імпульсні або періодичні механічні навантаження, температурний режим, особливо екстремальний режим роботи. На рисунку 1 наведено структурно-логічну схему майнінгу криптовалюти.

У бухгалтерському обліку та фінансовій аналітиці поняття зносу, що відображає фізичний бік явищ, тісно пов'язане з економічним поняттям амортизації обладнання. Амортизація означає як зниження вартості обладнання в міру його старіння, так і віднесення частини цього зниження на вартість виробленої продукції. Це робиться з метою акумулювання на спеціальних амортизаційних рахунках коштів для закупівлі нового обладнання або часткового його вдосконалення.

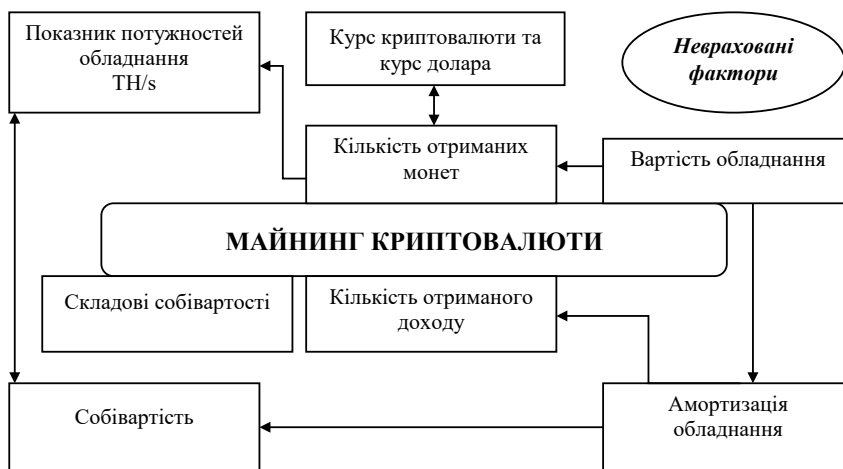


Рис. 1. Структурно-логічна схема майнінгу криптовалюти

Джерело: розроблено самостійно.

Під фізичними факторами, які впливають на цифровий знос обладнання, треба розуміти запиленість приміщення, перепади струму в електромережі та постійне виключення світла, тепловідведення, нестабільність інтернет-з'єднання та шум системи охолодження обладнання.

Запиленість приміщення та пил впливають на роботу системи охолодження та перегрів обладнання. Перепади струму в електромережі виводять з ладу блок живлення як майнингової ферми, так і «асіка». Мікросхеми досить чутливі до таких змін і постійно виходять з ладу. Постійне виключення та включення світла впливає на здатність обладнання до налаштування. Використовуючи науковий метод спостереження, встановлено, що більшість програмного забезпечення для майнинг-обладнання самостійно відновлює роботу, проте на це потрібно приблизно від 10 до 30 хвилин для оптимального налаштування обладнання. Тепловідведення є другим значним фактором впливу на роботу обладнання, що прямо пов'язане із запиленістю. Пил осідає на платах, мікросхемах, через це система охолодження не може ефективно працювати. Крім того, у разі збільшення потужності обладнання збільшується нагрівання елементів обладнання. Тому для процесу майнингу дослідним шляхом встановлено, що потрібне приміщення, в якому середньодобова температура не буде перевищувати 10 градусів тепла. Коли на вулиці зима, тепловідведення є більш ефективним, ніж коли на вулиці літо. Зазвичай, коли тепло, встановлюють додаткові вентилятори для охолодження. Ідеальні умови роботи майнингового обладнання – створення мікроклімату. Шум системи тепловідведення пов'язаний з потужністю роботи обладнання та вентилятором охолодження. Для нормального функціонування необхідно кожен місяць чистити обладнання та змащувати вентилятор. Нестабільність інтернет-з'єднання впливає на розрахункові можливості обладнання, на доступ до серверів та функціонування програмного забезпечення, яке потрібно постійно оновлювати, бо без оновлення програмного забезпечення, наприклад для «асіка», саме обладнання стане невеликою коробкою з вентилятором.

Моральна складова пов'язана зі старінням самого обладнання та програмного забезпечення, оскільки нове обладнання характеризується збільшенням розрахункових можливостей, які вимірюються показником терахеш. А оновлення програмного забезпечення впливає на чутливість налаштування обладнання. За певних умов, пов'язаних зі збільшенням витрат електроенергії та оновленням програмного забезпечення, зі старого обладнання можна отримати непоганий дохід, проте таке обладнання дуже швидко вийде з ладу.

Технологічні та функціональні особливості функціонування такого обладнання полягають у видобутку певного виду криптовалюти. Кожна криптовалюта має свій власний алгоритм створення. Обладнання має тотожний алгоритм для видобутку конкретної монети. Наприклад, якщо видобувається bitcoin (він має алгоритм sha – 256), то те саме обладнання неможливо використовувати для видобутку litecoin (scrypt), оскільки воно має абсолютно інший алгоритм.

На підставі вищевизначеного пропонується розширення понятійно-категорійного апарату за рахунок введення поняття цифрового зносу. Під цифровим зносом слід розуміти втрату техніко-економічних характеристик обладнання, яке генерує криптовалюту. Це стосується майнингових ферм, «асиків», відеокарт та комп'ютерно-розрахункових потужностей. Цифровий знос складається зі складових, які впливають на розрахункові потужності обладнання. Серед них можна виділити в окрему групу: фізичні, моральні, технологічні та функціональні.

«Асік» створюється під певним алгоритмом, але між ними існує внутрішня різниця:

1) хешрейтом. Виробники намагаються покращити свій результат щодо характеристик обладнання, отже, з кожною новою моделлю «асіки» стають більш потужними. Такими темпами майнинг на графічному процесорі може бути зовсім невідомий (залишається лише для «асік» стійких алгоритмів);

2) алгоритмами, під які створюються, «асіки» виходять під усі нові алгоритми, а на старих йде боротьба за обсяги продуктивності;

3) системою охолодження. Оскільки «асік» потребує великої кількості електрики, то він може перегріватися. Відповідно для хорошої роботи йому потрібна хороша система охолодження (так само, як і у GPU – майнинг ферма);

4) виробниками. Нині існує кілька найбільших компаній, що виходять на ринок «асік» – майже всі вони зосередили своє виробництво в Китаї.

Обліковувати таке обладнання доречно на рахунку «Основні засоби» у розрізі субрахунку другого порядку 104 «Машини та обладнання». При відкритті аналітичного рахунку до субрахунку 104 «Машини та обладнання» варто вказувати маркування обладнання, наприклад 104.1 «асік S9» та 104.2 «bitmain Antminer S19». Програмне забезпечення для такого обладнання можна обліковувати на рахунку 12 «Нематеріальні активи» у розрізі субрахунку другого порядку 125 «Авторське право та суміжні з ним права» або 127 «Інші нематеріальні активи». Проте без програмного забезпечення неможливо використати таке обладнання, необхідно первісну вартість такого обладнання збільшити на вартість програмного забезпечення і обліковувати разом. У таблиці 1 наведено операції з оприбуткування обладнання для майнингу.

Таблиця 1

Зарахування на баланс підприємства обладнання для майнингу (фрагмент обліку)

№ з/п	Зміст операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
1.	Отримано «асік»	152	631	7 800
2.	Відображено податковий кредит з ПДВ	644	631	1 560
3.	Включено в первісну вартість «асіка» витрати на монтаж та налагодження	152	631	1 000
4.	Сплачено вартість монтажу та налагодження	631	311	1 000
5.	Введено в експлуатацію «асік»	104	152	8 800
6.	Перераховано кошти в оплату вартості «асіка»	631	311	9 360

Джерело: сформовано автором самостійно.

Придбаваючи обладнання для майнингу та заповнюючи первинну облікову документацію, потрібно використовувати типові форми для ведення обліку основних засобів.

Під час вибору методу нарахування амортизації виникають труднощі. Оскільки фактично неможливо встановити строк корисного використання, це може бути лише плановий показник. Нemoжливо визначити загальний обсяг продукції, який буде створено, тобто скільки монет bitcoin буде можливо згенерувати (добути) на такому обладнанні за один рік.

Згідно з Податковим кодексом України мінімально допустимий строк корисного використання машин та обладнання (обчислювальна техніка) становить 5 років. Доречно було б використовувати прямолінійний метод амортизації. Проте запланований ресурс роботи майнинг обладнання виробником може сягати 3 роки, а фактично з урахуванням умов роботи обладнання та зі складністю видобутку певної криптовалюти може бути ще меншим [8].

Майнинг криптовалют є вирішенням завдання з підтвердження транзакцій у криптомережі і обчислення хеша – кодів. Отримані коди комплектуються в блоки, а учасники мережі (Майнер) отримують премію. Її розмір залежить від хешрейта обладнання. На початку 2009 року майнери успішно добували криптовалюту за допомогою комп'ютерів з потужними відеокартами. Згодом з'явилися потужні ферми для майнингу, а сьогодні для видобутку багатьох криптовалют (насамперед Bitcoin) застосовується асік-обладнання. Увесь наявний хешрейт застосовується для виконання таких розрахунків. Більш старі асіки мають потужність 3 Тх/с. Сучасні пристрої відрізняються великим хешрейтом – до 14 Тх/с [9].

Основний елемент асік обладнання – спеціальний чіп, який не можна перепрошити або модифікувати за своїм бажанням. Крім того, в разі поломки його майже неможливо відремонтувати. Чим більшу ціну має «асік», тим більшу кількість процесорів, вентиляторів і блоків, що його живлять, в ньому змонтовано. При цьому термін служби «асіка» залежить від багатьох факторів – активності застосування, правильності установки, налаштування і підключення. Середній період гарантійного обслуговування складає 4–6 місяців, але на практиці пристрій здатний працювати довше одного року, інколи двох років та більше.

Так, для розрахунку амортизації за певним методом строк корисного використання може становити для такого обладнання від 4-х місяців до 2-х років. Пропонується для розрахунку амортизації використовувати спрощений виробничий метод, який враховує тільки первісну вартість обладнання та фактично видобутий обсяг криптовалют. Складність полягає у постійному розрахунку сум амортизації на кожен день, тиждень, місяць, рік. Наприклад, bitmain AntMiner S9 коштує 15 000 грн, 13,5 ТН/с, за умови безкоштовного спожитого електроструму принесе дохід майже 5 доларів. На сайті <https://www.nicehash.com/mining-hardware> можна розрахувати дохід та термін окупності залежно від вартості електроенергії. Геш обладнання постійно оновлюється. Можна стежити за цим показником у режимі реального часу, за останню годину та за останню добу. Оскільки виплата винагородження відбувається за останню добу, тому доречно дивитись за цим показником один раз на добу [10]. У таблиці 2 наведено доходи та планові суми амортизаційних відрахувань.

Таблиця 2

Доходи та амортизація обладнання для майнингу

Дата	Гешкод ТН/с середній за добу	Кількість монет BTC загальний обсяг	Сума доходу, \$	Термін окупності, дн.	Амортизація, \$	Прибуток, \$
24.03.21	13,5	0,00004518	2,55	210	4,2	- 1,65
23.03.21	13,5	0,00007099	4,00	134	4,2	-0,2
22.03.21	13,5	0,00008493	4,79	111	4,2	+0,59
21.03.21	13,5	0,00008847	4,99	107	4,2	0,79
20.03.21	13,5	0,00009170	5,17	103	4,2	0,97
19.03.21	13,5	0,00009215	5,19	103	4,2	0,99
18.03.21	13,5	0,00009377	5,29	101	4,2	1,09
Всього фактично		0,00056719	31,98	535		
Онлайн розрахунок		0,00059976	33,70	535		

Джерело: розроблено автором самостійно.

Оскільки за тиждень дохід становить 32 долари, тобто за місяць приблизно 128 \$ (32 дол. $\times$ 4 тижні). Так, для того щоб покрити витрати на придбання асик за 535 доларів, необхідно 4,2 місяці, або 126 днів ($535 \$ / 128 \$$), не враховуючи курсової різниці та зміни складності мережі. На підставі розрахунків таблиці 1 необхідно отримувати не менше 4,2 доларів на день. Проте на особливу увагу заслуговує курс криптовалюти, виражений в доларах, та відношення гривні до долара [11]. На рисунку 1 наведено статистичну інформацію з хешрейту та роботи обладнання, на рисунку 2 – орієнтовні доходи за місяць.



Рис. 1. Статистична інформація роботи обладнання

Джерело: отримано автором особисто <https://pool.emcd.io/>

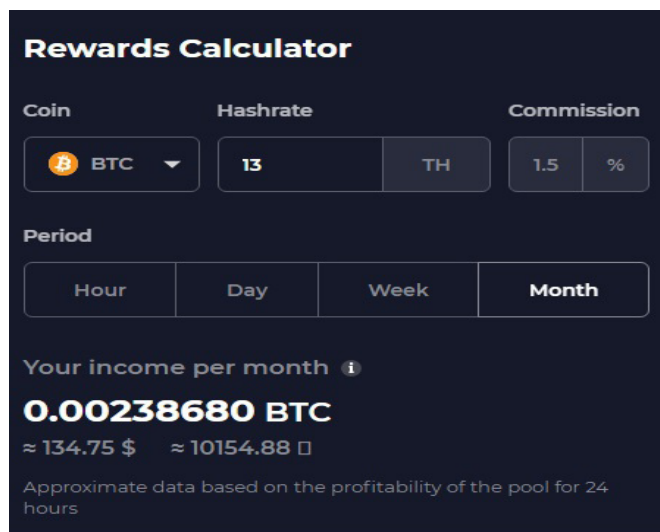


Рис. 2. Орієнтовний дохід за місяць майнінгу BTC

Джерело: отримано автором особисто <https://pool.emcd.io/>

Термін служби «асік» майнера, а точніше актуальність його застосування протягом певного періоду залежить від складності мережі. Із зростанням цього параметра зростають вимоги до обладнання, знижується прибуток і, відповідно, зменшується швидкість окупності майнера. Ось чому «асіки» швидко застарівають і часто не встигають окупити витрати. Крім того, поява нових і більш потужних чіпів «асік» призводить до підвищення потужності обладнання в мережі. Як результат, складність видобутку різко зростає [12]. Черговий стрибок очікується вже найближчим часом, коли на ринку з'являться 7-нанометрові чіпи компанії GМО. Щоб уникнути непотрібних витрат, важливо розібратися, скільки часу актуальний «асік» з позиції складності мережі. Для отримання інформації варто використовувати спеціальні графіки, що відображають відомості, які цікавлять у режимі онлайн. Вони відображають зміну параметра складності протягом всього часу існування криптовалюти. Крива на рисунку 1 підтверджує залежність між складністю видобутку криптовалют, потужністю «асіка» і курсом.

Чим більше людей зацікавлене в майнінгу і чим потужніше обладнання застосовується для видобутку криптовалют, тим вища складність. У результаті прибуток Майнера змінюється. Чим важче майні віртуальні монети, тим нижче дохід. Наприклад, якщо складність збільшилася на 30 %, число здобутих коїнів окремо взятого майнера знизиться на цю ж величину.

Висновки. На знос обладнання для майнінгу впливають зовнішні та внутрішні чинники. До зовнішніх можна віднести умови роботи обладнання, а саме запиленість, зміна температурного режиму, перебої в електромережі і надання послуг з інтернет-з'єднання. До внутрішніх – складність мережі з видобутку та технічні властивості обладнання. Зростання складності пов'язано з появою більш потужного устаткування для видобутку криптовалют. У такому випадку ефективне раніше обладнання принесе менший прибуток і поступово втратить актуальність. Ось чому на запитання, скільки живуть «асіки» для майнінгу, – не можна дати точної відповіді. Дохідна частина від майнінгу залежить від багатьох факторів.

Процес майнінгу криптовалют залежить від таких факторів, як:

- швидкість розвитку нових технологій і появи на ринку чіпів з кращою продуктивністю;
- зростання популярності криптовалют;
- збільшення числа майнерів, зайнятих видобутком конкретних віртуальних монет;
- зростання рентабельності вкладень з урахуванням підвищення курсової вартості.

Перспективи подальших досліджень полягають у визначенні справедливої вартості видобутих криптомонет. Крім того, особливу увагу варто звернути на відображення операцій з придбання, видобутку та реалізації цифрових активів. Варто продовжити дослідження в напрямі оподаткування операцій, пов'язаних з криптовалютами, цифровими активами, цифровими товарами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Blockchain: A technical primer. Deloitte. February 6, 2018. URL <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/topics/emergingtechnologies/blockchain-technical-primer.html>. (дата звернення 18. 03. 2020)
2. Осмятченко В. О., Олійник В. С. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в контексті зміни технологічних укладів. *Економічний вісник. Серія: Фінанси, облік, оподаткування*. 2018. №. 2. С. 131–138.

3. Спільник І., Палюх М. Цифровий формат фінансової звітності: сутність, переваги, перспективи. *Цифрова економіка: тренди та перспективи*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Тернопіль, 25 жовтня.
4. Бабайлов В., Приходько Д. Джерело утворення вартості: момент істини. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2019. № 23. С. 13–20.
5. Han X., Yuan Y., Wang F. Y. A Blockchain-based Framework for Central Bank Digital Currency. *IEEE International Conference on Service Operations and Logistics, and Informatics (SOLI)*. IEEE, 2019. P. 263–268.
6. Wang M., Han M., Huang W. Debt and stock price crash risk in weak information environment. *Finance Research Letters*. 2019. P. 242–248
7. Li J., Yuan Y., Wang F. Y. A novel GSP auction mechanism for ranking Bitcoin transactions in blockchain mining. *Decision Support Systems*. 2019. T. 124. C. 113094.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 (із змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20120701> (дата звернення: 21.03.2021).
9. Tarasova, T., Usatenko, O., Makurin, A., Ivanenko, V. & Cherchata, A. (2020). Accounting and features of mathematical modeling of the system to forecast cryptocurrency exchange rate. *Accounting*, 6(3), DOI: 10.5267/j.ac.2020.1.003
10. Dwyer, G. (2015). The economics of Bitcoin and similar private digital currencies. *Journal of Financial Stability*, 17, 81–91.
11. Adhami, S., Giudici, G., & Martinazzi, S. (2018). Why do businesses go crypto? an empirical analysis of initial coin offerings. *Journal of Economics and Business*, 100, 64–75. doi:10.1016/j.jeconbus.2018.04.001
12. Pashkevych M., Bondarenko L., Makurin A., Saukh I. and Toporkova O. (2020). Blockchain technology as an organization of accounting and management in a modern enterprise. *International Journal of Management (IJM)*. Vol. 11, Issue 6, P. 516–528.

REFERENCES

1. Blockchain: A technical primer. Deloitte. February 6, 2018. URL.: <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/topics/emerging-technologies/blockchain-technical-primer.html>.
2. Osmjatchenko, V. O., Olijnyk, V. S. (2018). Stan ta perspektyvy rozvytku bukhghaltersjkooho obliku v konteksti zminy tekhnologichnykh ukladiv [Status and prospects of accounting development in the context of changing technological ways]. *Ekonomichnyj visnyk*. Serija: Finansy, oblik, opodatkuвання, (2), 131–138.
3. Spilnyk, I., & Palyukh, M. (25.10.2018). Tsyfrovyj format finansovoyi zvitnosti: sutnist, perevahy, perspektyvy [Digital format of financial statements: the essence, advantages, prospects]. In *Tsyfrova ekonomika: trendy ta perspektyvy* (pp. 115–117). Ternopil, TNEU. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/32763>
4. Babaylov, V., Prihodko, D. (2019). Source of value formation: the moment of truth. *Problems and prospects of entrepreneurship development*, (23), 13–20.
5. Han, X., Yuan, Y., Wang, F. Y. A. (2019). Blockchain-based Framework for Central Bank Digital Currency. *IEEE International Conference on Service Operations and Logistics, and Informatics (SOLI)* P. 263–268.
6. Wang, M., Han, M., Huang, W. (2019). Debt and stock price crash risk in weak information environment. *Finance Research Letters*. P. 242–248

7. Li, J., Yuan, Y., Wang, F. Y. (2019). A novel GSP auction mechanism for ranking Bitcoin transactions in blockchain mining. *Decision Support Systems*, (124), 113094.
8. Verkhovna Rada Ukrainy. (2010). Podatkovyi kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20120701>
9. Tarasova, T., Usatenko, O., Makurin, A., Ivanenko, V. & Cherchata, A. (2020). Accounting and features of mathematical modeling of the system to forecast cryptocurrency exchange rate. *Accounting*, (6 (3), DOI: 10.5267 / j.ac.2020.1.003
10. Dwyer, G. (2015). The economics of Bitcoin and similar private digital currencies. *Journal of Financial Stability*, (17), 81–91.
11. Adhami, S., Giudici, G., & Martinazzi, S. (2018). Why do businesses go crypto? an empirical analysis of initial coin offerings. *Journal of Economics and Business*, (100), 64-75. doi:10.1016/j.jeconbus.2018.04.001
12. Pashkevych, M., Bondarenko, L., Makurin, A., Saukh, I., Toporkova, O. (2020). Blockchain technology as an organization of accounting and management in a modern enterprise. *International Journal of Management (IJM)*, (11(6), 516–528.

Andrii A. Makurin, PhD in Economics, Associate Professor, Dnipro University of Technology

Accounting of Equipment Wear for Mining

When using a cryptocurrency, it is necessary to understand the attributes of each, as these features can affect the process of maintaining and reflecting in the accounting of transactions involving cryptocurrency. However, accounting for cryptocurrencies is crucial for companies whose activities are directly related to the creation of e-wallets and the accumulation of cryptocurrencies in them for various purposes (the company may be, for example, an investor or trader), as well as for companies mining (cryptocurrency mining). Previously, transactions with Bitcoin were relevant, as a rule, for exchanges and Internet resources, but today the sphere of influence is significantly expanding.

The purpose of the study is to analyze existing types of equipment wear. Identify the factors influencing the operation of cryptocurrency mining equipment. Analyze the work of application-specific integrated circuit during the extraction of bitcoin coins.

The research is based on a comprehensive analysis of events in the world of cryptocurrency. The main method of scientific research is the empirical method, which was used to observe changes in the attitude of countries to cryptocurrency. The measurement process helped to understand the size of the bitcoin market. During the study, a method of description was used to capture certain features of the accounting display of cryptocurrency in accounting. This allowed to expand the understanding of how cryptocurrencies are mined, what resources are used for the emergence of a new bitcoin coin in the world.

In accounting and financial analysis, the concept of depreciation, which reflects the physical side of the phenomenon, is closely related to the economic concept of depreciation of equipment. Depreciation means both a decrease in the cost of equipment as it ages, and the attribution of part of this decrease to the cost of production. This is done in order to accumulate in special depreciation accounts funds for the purchase of new equipment or partial improvement. Digital wear should be understood as the loss of technical and economic characteristics of the equipment that generate cryptocurrencies. This applies to mining farms, ASICs, video cards and computing facilities. Digital wear consists of components that affect

the design capacity of the equipment. They can be divided into a separate group: physical, moral, technological and functional. When purchasing mining equipment and filling out the primary accounting documentation, it is appropriate to use standard forms for accounting for fixed assets.

The growing complexity is due to the emergence of more powerful equipment for the extraction of cryptocurrencies. In this case, the previously effective equipment brings less profit and gradually loses relevance. That is why the question of how long Asika lives for Mining cannot be answered exactly. This parameter depends on a number of factors.

Key words: *components of the cost of digital currencies, cryptocurrency accounting, cryptocurrency mining.*

Стаття надійшла до редколегії 21 січня 2021 року

УДК 339.727.22

JEL M21

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.108-116

I. G. Mykhalchenko,
*PhD in Economics,
Associate Professor of the International
Economics Department,
National Aviation University,
Kyiv, Ukraine
e-mail: i.g.mykhalchenko@gmail.com
ORCID ID 0000-0002-9553-1968*

ECONOMIC EFFECTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN HOST-COUNTRY MARKETS

The article examines total (direct, indirect, secondary) economic effects of foreign direct investment and represents theoretical generalization of the principles of influence of TNCs on the host-country markets. An attempt of modeling the impact of direct investment is made. The influence of TNCs on the economic growth of Ukraine is analyzed on the example of TNC «Coca-Cola». Coca-Cola's investment in the local production has contributed to the development of the food sector in Ukraine. Positive trends of foreign direct investment are noted.

Key words: economic effect, foreign direct investment, GDP, host-country markets, market contribution, TNCs.

І. Г. Михальченко. Економічні ефекти прямого іноземного інвестування на ринки приймаючих країн

У глобальних умовах розвитку пряме іноземне інвестування відіграє ключову роль для країн, що розвиваються, оскільки впливає на їх економічний розвиток та структурні реформи. Головними інвесторами на ринку приймаючих країн є транснаціональні корпорації, країнами базування яких є країни високого рівня розвитку. Актуальним вважаємо питання моделювання загального впливу прямого інвестування на секторальні ринки приймаючих країн у цілому.

Метою статті є діагностика безпосередніх та другорядних економічних ефектів прямого інвестування на ринки приймаючих країн.

Методи дослідження включають методи наукового узагальнення, спостереження, синтезу для виявлення ключових факторів впливу прямого іноземного інвестування; статистичні та аналітичні методи узагальнення інформації; моделювання – для встановлення функціональних взаємозв'язків економічних ефектів прямого інвестування ТНК та підвищення у цілому економічного добробуту ринкового приймаючого сектору.

Результати статті полягають у теоретичному узагальненні принципів впливу ТНК на ринки приймаючих країн. Надано спробу розробити модель впливу прямого інвестування на приймаючий ринок з урахуванням прямих та другорядних ефектів. Проаналізовано вплив ТНК на економічне зростання України на прикладі ТНК «Coca-Cola». Інвестиції «Coca-Cola» у місцеве виробництво сприяли розвитку харчового сектору в Україні.

Результати дослідження довели, що пряме інвестування здійснює позитивний вплив від безпосередньої діяльності компанії, підвищує економічне зростання супутніх підприємств на ринку, які виступають її торговельними партнерами та постачальниками. Отже, відбувається зростання всього ринкового сектору, куди направляються інвестиції. ТНК як основні вкладники у розвиваючі ринки приймаючих країн позитивно впливають на її економічний розвиток, підвищуючи рівень ВВП, забезпечуючи робочими місцями, здійснюючи регулярні податкові платежі та підвищуючи доходи громадян, що безпосередньо продемонстровано в результаті аналізу діяльності «Coca-Cola» в Україні.

Ключові слова: ВВП, економічний ефект, приймаючі ринки, прямі іноземні інвестиції, ринковий внесок, ТНК.

The purpose of the article is to detect the direct and secondary economic effects of direct investment in the host-country markets.

Formulation of the problem. The role of foreign direct investment (FDI) is very important in the world. As it's well known, the main investors are transnational corporations (TNCs). It is clear that most countries of TNC origin are highly developed countries. Countries of medium and below average level of economic development are the markets of their activity. Therefore, an important aspect in studying the economic growth of developing countries is the analysis of the economic effects of direct investment in host-country markets.

Analysis of recent research and publications. The difference of economic development of the counties is well studied by lots of scientists, some of them are A. Filipenko, Yu. Makogon, O. Ogor. The role of TNC in the world was analyzed by A. Dunska, M. Pashchenko, E. Avdokushyn, M. Lazgiev, V. Rokocha, V. Melnychuk and others. Such authors as A. Braverman, V. Tomilov, O. Pisotska, V. Zimin, Je. Domasheva, M. Baz' discovered the marketing aspects of investment. However, the issue of modeling the overall impact of direct investment on sectoral host-country markets remains unresolved.

Presentation of basic material of the research. Developing markets take a special place in the system of economic and political relations, have a separate level of economic development and specific features of reproduction and features of socio-economic structure. One of the first and most important feature of developing markets is their place in the world economy and politics. As a part of the world economy, these markets continue to have a tendency of increasing economic and political dependence on the economies of developed markets. Developing markets are major suppliers of raw materials and fuel to the world market. As suppliers of raw materials, they depend on imports of finished products, so today the share of markets in world exports is only about 30 %, including the supply of industrial products – about 20 % [1].

As it was defined by Yu. Makogon, the level of economic development of developing markets can be described as economic backwardness from the most developed part of the world. Low level of development of productive forces, backwardness of technical equipment of industry, agriculture and social infrastructure are the main features of the economy of these markets as a whole. The most characteristic sign of backwardness is the agrarian profile of the economy and the share of the population employed in agriculture [2].

The main task of governments in developing markets is to ensure sustainable economic growth in these countries, as it is the key to socio-economic development. Economic growth is the result of effective public policy and an indicator of the country's well-being and the effectiveness of the country's socio-economic system. And one of the main aspects is to make everything possible to

involve foreign direct investment. The state considers foreign direct investment as an element for creating a competitive economy, ensuring national interests; as an additional source of funding for lack of domestic funds for economic development and difficult access to other sources of funding. Foreign direct investment has a greater impact on the economies of developing markets than developed countries, but this influence is significantly depending on the initial conditions: quality human capital, institutional support, macroeconomic situation in the country. It's very important to balance the interests of the state and foreign investors to achieve maximum effect for both sides of the process.

The key actors determining the scale of FDI in the global economic system are TNCs, which consider the export of capital and its effective placement abroad as the basis for the formation of their economic power. The transfer of a significant part of their production abroad, the creation of branches and subsidiaries there, integrated into a single network of transnational production of goods and services, allows TNCs to use their resources as efficiently as possible, thereby realizing their competitive advantages.

For developing markets, attracting foreign investment is important in the context of structural reforms and economic growth. The main investors are developed countries, which is quite natural from the point of view of Dunning's theory. Therefore, we can summarize that FDI is a real indicator of capital accumulation. Including the benefits of direct investment by TNCs in host-country developing markets, we can summary the main factors that stimulate economic growth (fig. 1).

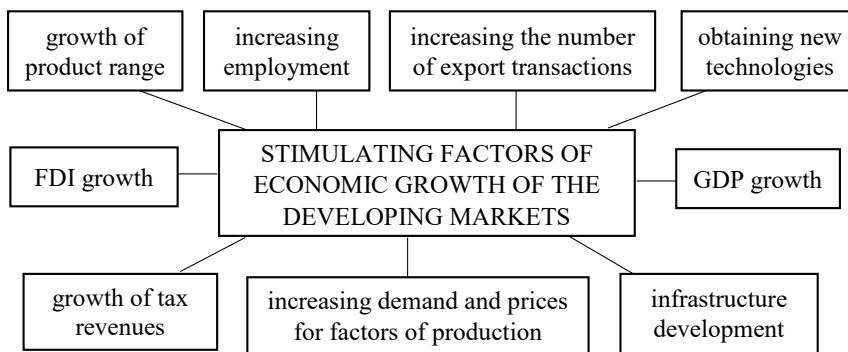


Figure 1. Stimulating factors of economic growth of the developing markets as the result of TNCs activities

Source: formed according to [4, 5, 6].

The estimation of economic effects of TNC activity in developing markets is possible through the calculation of total gross value added, which arises in economy due to the costs of subsidiaries throughout the supply chain and is a contribution to GDP. Gross value added is created directly by subsidiaries companies, its direct suppliers, distributors and outlets. In addition, the economic impact includes the added value associated with consumer demand due to the payment of wages and the redistribution of taxes of subsidiaries and their business partners throughout the economic chain.

At the present stage, there are several approaches to determining the value added. In our study, the components of gross value added of the enterprise include wages, taxes and profits.

This approach is widely used in researches. According to Tchaikovsky, it is expedient at the enterprise not to take into account depreciation as part of gross value added, as it is included in the cost of products (works, services). Thus, value added should be considered as a set of determinants that make up the share of workers, the share of economic entities and the share of the state [6].

The economic impact of TNC's subsidiaries occurs in the results of its activities in the market and forms a mechanism that includes all entities that are directly or indirectly related to the production. This approach involves the assessment of direct and indirect economic effects.

The direct contribution reflects the input to the GDP in the form of remuneration of employees and payment of taxes to the budgets. They include personal income tax and social security contributions, product taxes, other taxes and budget contributions associated with production. In the process of producing goods or services, each enterprise is forced on purchasing raw materials or services from other enterprises, paying wages to employees, making contributions to social funds, paying taxes and, ultimately, making a profit for the owner. Remuneration of employees (including contributions to social funds), taxes and profits form the gross value added created by the enterprise.

The indirect contribution arises as a result of costs for the purchase of goods and services from local suppliers and income of trading partners from selling products. Due to this, local service providers and trading partners receive revenue. The indirect effect of first priority includes the amount of wages, taxes and profits of direct suppliers from the domestic market of the country, distributors and outlets associated with the procurement of company, payments for logistics and margins on the sale of products.

But it should be mentioned the factors of the second and third priorities as they arise as a result that the direct business partners buy goods and services from other companies, and those ones from others. These purchases are not included in the gross value added directly created by the enterprise. However, they form the demand for goods and services of other enterprises. The latter, in turn, respond to demand, make production, pay wages, taxes, make a profit, and purchase goods and services from their counterparties. Their contractors also respond to the description, start production, create added value. Thus, the chain of «demand-production» works in the economy, at each link of which an added amount is created in the remuneration of workers, taxes and profits.

The minor effect arises from the additional demand of households. Employees of the subsidiaries, as well as employees of partners, spend the received payment for work in the consumer market. From this point of view, there were made an attempt of modeling of the market total contribution of TNC activity in the developing market as the main source of FDI in country (fig. 2).

The specificity of this modeling lies in the structural-genetic synthesis of separate surfaces of partners, which play the role of system-forming factors. The indirect effect includes three surfaces of priorities which can directly be expanded.

As a result, there is a multiplier effect – one dollar of value added of the first enterprise creates more than one dollar of value added in the economy as a whole. The magnitude of this effect depends on how deeply the company is integrated into the local economy and how deeply the links with other companies are developed. Purchasing goods from imported suppliers reduces the size of the multiplier effect; the effect will increase as purchases from local producers grow, which in turn depends on the ability of local producers to meet demand. The effect will grow

with the involvement of more contractors from different industries with which the company will cooperate. The share of value added in total production is different for different industries. Links with high value-added industries increase the effect [7].

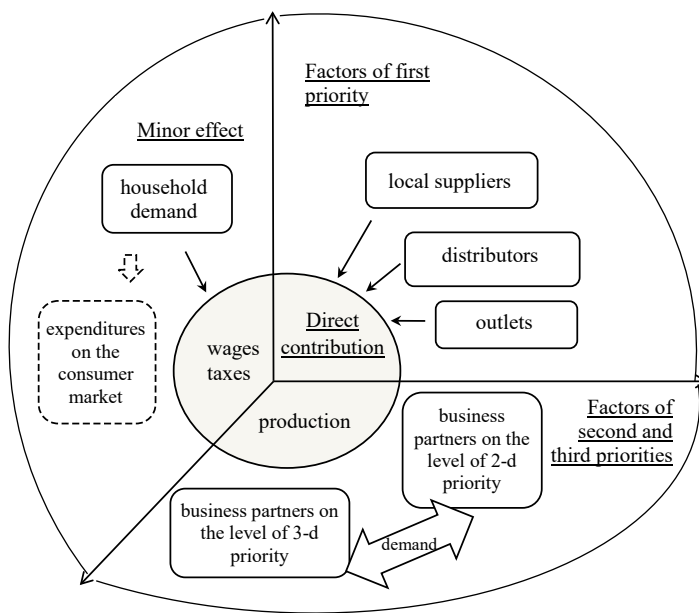


Figure 2. Modeling of total market contribution of FDI

Source: author's approach based on [7, 11].

Thus, the positive aspects for the host-country market of TNCs are the receipt of foreign investment, job creation, the use of technology, the best business experience, and so on. But there are also negatives. That's why the main task is to reconcile the interests of TNCs with the strategic interests of the country's economy. China is a good example. Thanks to the attraction of foreign capital by TNCs, the country received a huge impetus for economic development. The policy of attracting foreign capital in China is still ongoing, and at the beginning of its heyday there were more than 500 of the world's largest corporations. China has managed to combine the interests of TNCs with national interests [8].

Moreover, the inflow of foreign capital has a positive impact on the economic development of Bosnia and Herzegovina (2016) [4] and Romania (2010–2013) [9]. By monitoring and analyzing the various instruments of foreign capital inflow, with an emphasis on investment in the free zone and a joint venture with foreign investors, it has been clearly pointed out the fact that they have diverse, but proven positive impact on macroeconomic variables in the economies.

At the beginning of 2019, there were more than 30 global TNCs in Ukraine, including «Apple», «British Petroleum», «Coca Cola», «Danone», «Hewlett Packard», «Huawei», «McDonalds Corporation», «Metro Cash&Carry», «Microsoft», «Nestle», «PepsiCo», «Procter & Gamble», «Samsung», «Shell», «Toyota», «Unilever», etc. [10]. However, the main attention should be paid to TNCs, which are engaged in the production of products on the territory of Ukraine and, as a consequence, develop the industrial potential of the country and create new jobs.

The most attractive sectors of the economy for foreign TNCs are food and mining industries, agriculture, insurance, finance and trade. One of the conditions for the attractiveness and activity of TNCs is the presence of important factors of production growth: natural resources, cheap and high-quality labor, developed regional transport infrastructure, etc.

«The Coca-Cola Company» is one of the largest multinational corporations in the world, the production of which is also present in Ukrainian market. The company's core sector is consumer goods, the industry is food, the market niche is carbonated beverages. This consumer market giant is a world leader in the production of soft drinks. In Ukraine, the company meets global goals and commitments to sustainable development, updated in 2018, and are represented through subsidiaries of LLC «Coca-Cola Ukraine Limited» and FE «Coca-Cola Beverages Ukraine». In 2019, the products of the System of Coca-Cola Companies in Ukraine were sold in the domestic market of Ukraine, as well as some were exported to Moldova, Armenia and Belarus. Products are sold through three main sales channels:

- modern sales channels – provide direct contact of the consumer with products (chains of supermarkets and hypermarkets, cinemas, gas stations, restaurants, including hotels, cafes, restaurants);
- traditional sales channels – provide for the receipt of products «over the counter» (small offline stores, temporarily built kiosks, as well as small cafes and fast food restaurants);
- wholesale – sales of products in large batches to distributors, not end users.

Traditional and modern sales channels for Coca-Cola Company Systems in Ukraine remain the main in terms of sales. The ratio between the three main sales channels during 2017-2019 remained relatively stable. However, in 2019 there was an increase wholesale due to the reduction of sold beverages for modern sales channels. The largest share of total sales falls on hypermarkets, supermarkets (19.1 %), discounters (10.8 %), retail trade (9.0 %), on the go sales channel (7.7 %), catering establishments and hotels (7.4 %) [7].

Due to the activities of the «System Coca-Cola» companies and cooperation with suppliers and partners in the economy of Ukraine, gross internal product (GDP) is generating, worker places are supporting, labor income is generating and taxes are paying in favor of the state.

The amount of value added amounted to UAH 1 billion in 2020. This is direct contribution to GDP. Factors of first priority amounted to UAH 5.2 billion; second and third priorities – UAH 3.2 billion; minor effect – UAH 1.9 billion. Total contribution in the Ukraine's GDP of the «System of Companies Coca-Cola» in 2020 was UAH 11.3 billion, which corresponds 0.27 % of GDP [11].

The largest share in the structure of total economic influence falls on the indirect effect of the factors of first priority which include direct contribution of clients of the «System of Companies Coca-Cola» in Ukraine from public nutrition sector (UAH 0.5 billion), contribution of suppliers of the Companies in GDP thanks to fulfillment of orders on purchase from the «System Coca-Cola companies» (UAH 1.2 billion), contribution of distributor and retail trading partners, which directly take participation in distribution and sell products of the «Systems of Companies Coca-Cola» in Ukraine (UAH 3.5 billion). 10 UAH of gross value added was created additionally in the economy of Ukraine thanks to each 1 UAH of value added, that was generated by «Coca-Cola» in Ukraine [11].

Such results indicate a high multiplicative influence that ensures the functioning of related sectors of the economy which include wholesale and retail trade, repair of motor vehicles and motorcycles, agriculture, forestry and fisheries, financial and insurance activities, professional,

scientific and technical activities, transport, warehousing, postal and courier activities, information and telecommunications.

Coca-Cola's investments in local production have contributed to the formation of the food industry in Ukraine and the development of the following positive trends over the past 15 years:

1. Reduction of imports of consumer goods.
2. Development of industries related to the food industry, including agriculture, wholesale and retail trade, transport, production of packaging materials.
3. Dissemination of standards of safe, environmentally friendly and resource-efficient production in food industry.
4. Creation of legal and protected jobs.

Thus, the study revealed a positive economic impact of TNC «Coca-Cola: in Ukrainian market, namely the provision of 0.27 % of GDP, 1 % of total investment. Each hryvnia of «Coca-Cola» value added adds UAH 6.9 to Ukraine's GDP, and 18 jobs in related industries are supported by one «Coca-Cola» job.

Conclusions. The impact of FDI on host-country markets is a topical issue and separate views extensively discussed in the literature. This article is an effort to further the understanding of the effects of FDI on economic growth through the activities of TNC on host-country market. Stimulating factors of economic growth of the developing markets as the result of TNCs activities include FDI growth, GDP growth, growth of tax revenues, increasing employment, obtaining new technologies and others.

Economic effects of FDI in host-country markets include direct and indirect contribution in host-country market. Indirect effect consists of factors of first priorities, factors of second and third priorities and minor effect which are represented on the model of total market contribution of FDI.

TNCs, as the main contributors to the development of host-country markets, have a positive impact on its economic development, increasing GDP, providing jobs, making regular tax payments and increasing incomes, as jointly demonstrated by the analysis of «Coca-Cola» activity in Ukraine.

The System of Coca-Cola Companies in Ukraine makes the great contribution to the development of Ukraine's economy. Making foreign direct investment it was contributed UAH 11.3 billion to the GDP of Ukraine; supported domestic business – each hryvnia of added value which was generated by Coca-Cola, created 10 hryvnias in the economy of Ukraine (2020); 18 workplaces in the economy of Ukraine has been supported by one worker place in Coca-Cola.

The further increase of FDI in Ukraine directly depends on the economic situation in the country. The state of affairs in the field of foreign investment currently does not meet the required level of reproduction, which is a kind of marker of investment policy pursued by the country. Today, it is necessary to change tactics and take active measures to attract foreign capital, rather than waiting for a foreign investor to show interest. Only with the effective implementation of economic and administrative reforms, deregulation, measures against corruption, improvement of legislation and law enforcement practices, along with active work to attract foreign investors, the country will be able to become potentially attractive.

Further exploration on this topic is promising because it's necessary to improve institutional basis of FDI in Ukraine, make it more attractive for investment; further research may include the analysis of other sectors of economy where TNC place production.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пасмор М. Внутрішня ієрархія міжнародного інтеграційного об'єднання країн із перехідною економікою. *Ефективна економіка*. 2016. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4800>
2. Макогон Ю.В. Международные стратегии экономического развития: учеб. пособие. К.: Знання, 2007. 461 с.
3. Дунська А., Пашченко М. Аналіз сучасного стану розвитку транснаціональних корпорацій та характер їх функціонування в Україні. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2016. № 13. С. 92–99.
4. Susic I., Stojanovic-Trivanovic M., Susic M. Foreign direct investments and their impact on the economic development of Bosnia and Herzegovina. *Innovative Ideas in Science 2016: materials of IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*. Volume 200, 10–11 November 2016: abstracts. Baia Mare, Romania, 2016. URL: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1757-899X/200/1/012019/pdf>
5. Baiashvili T., Gattini L. Impact of FDI on economic growth: The role of country income levels and institutional strength. *EIB Working Paper*. 2020. URL: https://www.eib.org/attachments/efs/economics_working_paper_2020_02_en.pdf
6. Чайковский Д. Г. Теория и методология формирования и применения добавленной стоимости в условиях МСФО на микро и макроуровне: автореф. дис. д-ра экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика»; Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет – учебно-научно-производственный комплекс». Орел, 2011. 48 с.
7. Звіт зі сталого розвитку системи компаній Кока-Кола в Україні. *Coca-Cola Україна*. 2019. URL: https://www.coca-cola.ua/content/dam/one/ua/uk/pdf-files/Sustainability%20report%20FINAL_ukr.pdf
8. Мельничук В. Шлях гігантів. *Тиждень.юа*. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/207431>
9. Sârbu M., Carp L. The Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth: The Case of Romania. *Economica*. 2015. № 4. P. 127–137.
10. Віннічук Ю., Головнєв С. 200 найбільших компаній України 2018 року. *БізнесЦензор*. 2019. URL: <https://biz.censor.net.ua/r3147570>
11. Звіт зі сталого розвитку системи компаній Кока-Кола в Україні. *Coca-Cola Україна*. 2020. URL: https://www.coca-cola.ua/content/dam/one/ua/uk/pdf-files/Sustainability_report_2020_ukr.pdf

REFERENCES

1. Pasmor, M. (2016). Vnutrishnja ijerarkhija mizhnarodnogho integracijnogho ob'jednannja krajini iz perekhidnoju ekonomikoju [The internal hierarchy of the international integration association of countries with economies in transition]. *Efektivna ekonomika*, (2). URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4800>
2. Makohon, Yu. (2007). Mezhdunarodnyie strategii ekonomicheskogo razvitiya [International economic development strategies]. Kyiv: Znannia.
3. Dunska, A., Pashchenko, M. (2016). Analiz suchasnogho stanu rozvytku transnacionaljnykh korporacij ta kharakter jikh funkcionuvannja v Ukrajinі [Modern development status of

transnational corporations and character of their functioning in Ukraine]. *Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI»*, (13), 92–99.

4. Susic, I., Stojanovic-Trivanovic, M., Susic, M. (10–11 November, 2016). Foreign direct investments and their impact on the economic development of Bosnia and Herzegovina. In *Innovative Ideas in Science* 2016. Baia Mare: Romania. URL: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1757-899X/200/1/012019/pdf>

5. Baiashvili, T., Gattini, L. (2020). *Impact of FDI on economic growth: The role of country income levels and institutional strength*. Europe: European Investment Bank.

6. Chajkovskij, D. (2011). Teorija i metodologija formirovanija i priminenija dobavlennoj stoimosti v uslovijah MSFO na mikro i makrourovne [Theory and methodology for the formation and application of value added in the conditions of IFRS at the micro and macro levels] (Candidate dissertation). Orel: Federalnoe gosudarstvennoe obrazovatelnoe uchrezhdenie vysshego professionalnogo obrazovaniya «Gosudarstvennyy universitet -uchebno-nauchno-proizvodstvennyy kompleks».

7. Zvit zi staloho rozvytku systemy kompanii Koka-Kola v Ukraini [Report on the sustainable development of the Coca-Cola system in Ukraine]. (2019). URL: https://www.coca-cola.ua/content/dam/one/ua/uk/pdf-files/Sustainability%20report%20FINAL_ukr.pdf

8. Melnychuk, V. (2018). Shliakh hihantiv [The path of the giants]. *Tyzhden.ua*. URL: <https://tyzhden.ua/Economics/207431>

9. Sârbu, M., & Carp, L. (2015). The Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth: The Case of Romania. *Economica*, (4), 127–137.

10. Vinnichuk, Y., & Golovnev, S. (2019). 200 naibilshykh kompanii Ukrainy 2018 roku [200 largest companies of Ukraine in 2018]. *BiznesTsenzor*. URL: <https://biz.censor.net.ua/r3147570>

11. Zvit zi staloho rozvytku systemy kompanii Koka-Kola v Ukraini [Report on the sustainable development of the Coca-Cola system in Ukraine] (2020). URL: https://www.coca-cola.ua/content/dam/one/ua/uk/pdf-files/Sustainability_report_2020_ukr.pdf

И. Михальченко. Экономические эффекты прямых иностранных инвестиций на рынках принимающих стран

В статье исследуются общие (прямые, косвенные, вторичные) экономические эффекты прямых иностранных инвестиций и представлено теоретическое обобщение принципов влияния ТНК на принимающие рынки. Сделана попытка моделирования влияния прямых инвестиций на секторальные рынки. Влияние ТНК на экономический рост Украины анализируется на примере ТНК «Coca-Cola». Инвестиции «Coca-Cola» в местное производство способствовали развитию пищевой промышленности в Украине. Отмечаются положительные тенденции прямых иностранных инвестиций.

Ключевые слова: ВВП, принимающие рынки, прямые иностранные инвестиции, рыночный вклад, ТНК, экономический эффект.

Стаття надійшла до редколегії 3 лютого 2021 року

УДК 336.025

JEL G18, H21

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.117-125

М. Р. Піхоцька,*здобувач ступеня доктора філософії,
Львівський національний університет
ім. Івана Франка,
м. Львів, Україна**e-mail: hrytsyshyn.mariia@gmail.com***ORCID ID 0000-0002-7001-1763**

БЮРО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК НОВІТНІЙ СУБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

У статті розглянуто правовий статус Бюро економічної безпеки як центрального органу виконавчої влади, повноваження якого охоплюють собою аналітичну та правоохоронну діяльність. Проаналізовано теоретичні підходи до визначення «державний фінансовий контроль», на основі чого подано власне визначення. Сформульовано перелік завдань державного фінансового контролю, виконання яких покладено на Бюро економічної безпеки. Охарактеризовано функції, на виконання яких спрямована діяльність досліджуваного правоохоронного органу. Правоохоронна функція Бюро економічної безпеки полягає у забезпеченні виявлення, розкритті та попередженні фінансових злочинів. Доведено, що аналітична функція Бюро економічної безпеки проявляється через проведення комплексного аналізу фінансової обстановки у державі. Встановлено, що економічна безпека проявляється через реалізацію державної економічної політики. Інформаційна функція проявляється через гносеологічно-прогностичні повноваження Бюро економічної безпеки.

Ключові слова: правоохоронний орган, фінансовий контроль, фінансовий моніторинг, ризик, кримінальний аналіз, аналіз ризиків, детектив.

М. Р. Пихоцкая. Бюро экономической безопасности как новейший субъект государственного финансового контроля

В статье рассмотрен правовой статус Бюро экономической безопасности как центрального органа исполнительной власти, полномочия которого охватывают аналитическую и правоохранительную деятельность. Проанализированы теоретические подходы к определению «государственный финансовый контроль», на основании которых представлено собственное определение. Сформулирован перечень задач государственного финансового контроля, выполнение которых возложено на Бюро экономической безопасности. Охарактеризованы функции, выполнение которых предусмотрено исследуемым правоохранительным органом. Правоохранительная функция Бюро экономической безопасности заключается в обеспечении обнаружения, раскрытия и предупреждения финансовых преступлений. Доказано, что аналитическая

функция Бюро экономической безопасности проявляется через проведение комплексного анализа финансовой обстановки в государстве. Установлено, что экономическая безопасность проявляется через реализацию государственной экономической политики. Информационная функция проявляется через гносеологически-прогностические возможности Бюро экономической безопасности.

Ключевые слова: правоохранительный орган, финансовый контроль, финансовый мониторинг, риск, криминальный анализ, анализ рисков, детектив.

Метою проведеного дослідження є концептуальний аналіз правових аспектів діяльності Бюро економічної безпеки в аспекті державного фінансового контролю.

Постановка проблеми. Будь-яка фінансова публічна чи приватна діяльність потребує відповідного контролю, що має виявлятися у визначенні цілеспрямованої державної стратегії, яка відповідає поточному стану речей та сучасним викликам суспільства. Державний фінансовий контроль здійснюється спеціалізованими центральними органами виконавчої влади. Саме тому надзвичайно важливо розуміти значення фінансового контролю, його основну мету, переваги, а також кроки, які необхідно вжити, щоб його застосовувати. Державний фінансовий контроль може тлумачитися і як аналіз фактичних результатів діяльності його об'єктів, і як сукупність заходів примусу, що застосовуються до порушників фінансового законодавства. Державний фінансовий контроль організовується та здійснюється на усіх рівнях формування та функціонування фінансових відносин: всеукраїнському, обласному та місцевому. Державний фінансовий контроль займає особливе місце в економічній системі як її важлива складова і своєрідний інструмент управління фінансами.

Створення Бюро економічної безпеки є новітньою віхою у сфері здійснення державного фінансового контролю. Як зазначає з цього приводу голова Комітету з питань фінансів, податкової та митної політики, народний депутат від фракції «Слуга народу», ініціатор законопроекту Д. Гетманцев: «Бюро економічної безпеки – це новий сучасний орган. Він займатиметься розслідуванням усіх злочинів у сфері публічних фінансів, тобто економічних, фінансових і податкових. Раніше такі правоохоронні функції були і в Податковій міліції, і в економічних підрозділах СБУ та Міністерства внутрішніх справ. Кожен з цих правоохоронних органів, нарешті, зможе сконцентруватися на своїх пріоритетних завданнях. У разі порушення законодавства бізнес контактуватиме тільки з Бюро економічної безпеки, а не з десятками інших органів, як нині» [1]. Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що дослідження правового та процесуального статусу Бюро економічної безпеки є важливим елементом сучасного розуміння національного державного фінансового контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання державного фінансового контролю цікавили І. Благуна, В. Бортняка, Л. Будника, Н. Виговську, І. Голяша, Л. Гуцаленко, Є. Дейнеко, Л. Дікань, Д. Долбнєва, Т. Жадана, Ю. Ісаченко, Є. Калюга, Т. Костенко, М. Коцупатрого, Л. Лисяка, А. Любенко, І. Микитюка, Л. Михальчишина, В. Піхоцького, Є. Романів, Р. Рудніцьку, Л. Сваченко, В. Симоненко, Н. Синюгіна, І. Стефанюка, І. Труша, А. Хмелькова, А. Хомутенко, І. Чугунова. Віддаючи належне вже проведеним дослідженням, вважаємо за необхідне зазначити, що всі вони стосуються загальних аспектів державного фінансового контролю, а не специфіки діяльності Бюро економічної безпеки, враховуючи факт його нещодавнього створення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розпочати наукове означення визначеної мети вважається за доцільне розпочати із аналізу поняття державного фінансового контролю. Цікаво, що ні у теоретичній, ні у практичній сфері немає єдності щодо визначення цієї дефінітивної конструкції.

На думку Т. Жадан, «державний фінансовий контроль являє собою сукупність форм, методів та інструментів контролю, за допомогою яких органи державного фінансового контролю одержують інформацію про фактичний стан справ щодо процесів формування, розподілу і використання державних фінансових ресурсів на всіх рівнях державного сектору економіки, порівнюють отримані дані з цільовими або нормативними вимогами, визначають розміри і причини виявлених відхилень, вживають заходи, спрямовані на їх усунення, недопущення та попередження у майбутньому, з метою підвищення ефективності підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень у сфері управління державними фінансовими ресурсами» [2, с. 166].

В. Загорський та В. Піхоцький доходять висновку про довготривалість та стійкість фінансового контролю щодо «різновиду контролю як функції управління, а в системі економічного планування та управління – підвиду державного контролю» [3, с. 285].

Подібну тезу підтримує і О. Локєв, вважаючи, що «державний фінансовий контроль – це вид фінансового контролю, який спрямовано виключно на забезпечення інтересів держави з метою контролю за рухом державних коштів і майна та з метою управління ними» [4, с. 49].

О. Шевчук відстоює думку, що «державний фінансовий контроль являє собою складну форму організаторської та процедурної діяльності органів державного управління щодо підлеглих та непідлеглих їм підприємств, установ, організацій і посадових осіб, а також фізичних осіб» [5, с. 44].

А. Марина та Ю. Панасенко надають визначення державному фінансовому контролю, спираючись на нормативні здобутки, визначаючи, що він «має на меті перевірку та нагляд за використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильністю визначення потреби в бюджетних коштах та взяттям зобов'язань, ефективним використанням коштів і майна, станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності на підприємствах, в установах та організаціях, які отримують (отримували у періоді, який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів або використовують (використовували у періоді, який перевіряється) державне чи комунальне майно, за дотриманням бюджетного законодавства, дотриманням законодавства про закупівлі; забезпечується уповноваженим органом державного фінансового контролю через проведення фінансового аудиту, інспектування, перевірки закупівель та моніторингу закупівлі» [6, с. 82].

Отже, державний фінансовий контроль – це система заходів, спрямованих на забезпечення економічної доцільності використання фінансових ресурсів у державі, запобігання та виявлення фінансових порушень. Це безперервна, об'єктивно зумовлена діяльність спеціалізованих організацій та працівників, які працюють у них, з метою виявлення відхилень у фактично встановлених показниках використання державних фінансових ресурсів від встановлених для них норм, а також з планування процесів соціально-економічного розвитку.

Із поданого визначення можна сформулювати основні завдання державного фінансового контролю:

- 1) забезпечення правильності складання бюджетів різних рівнів та їх виконання;

2) дотримання фінансового та підприємницького, зокрема бюджетного та податкового законодавства;

3) ефективне та цільове використання коштів державного бюджету та позабюджетних фондів;

4) виявлення резервів зростання бюджетних доходів та економії коштів;

5) успішне впровадження міжбюджетних фіскальних відносин;

6) ефективний та виправданий розподіл коштів на фінансову підтримку регіонів;

7) подолання правопорушень у бюджетній сфері, виявлення помилок та фінансових зловживань в управлінні державними грошовими й іншими матеріальними ресурсами;

8) вдосконалення фінансової дисципліни, проведення профілактичної та роз'яснювальної роботи.

Отже, держава має забезпечити існування таких інституційних одиниць, до повноважень яких входять виконання усіх завдань з дотримання та позиціонування державного фінансового контролю. Одним з таких органів покликане стати Бюро економічної безпеки – правоохоронний аналітичний орган, діяльність якого спрямовується на забезпечення фінансової безпеки держави.

Відповідно до ч. 1 ст. 1 Закону України «Про Бюро економічної безпеки України» Бюро економічної безпеки України – «це центральний орган виконавчої влади, на який покладаються завдання щодо протидії правопорушенням, що посягають на функціонування економіки держави» [7].

Як юридична особа, Бюро економічної безпеки України створено Постановою Кабінету Міністрів України «Про утворення Бюро економічної безпеки України» від 12.05.2021 № 510 [8].

На виконання покладених завдань Бюро економічної безпеки виконує певні функції:

1) правоохоронну;

2) аналітичну;

3) економічну;

4) інформаційну;

5) інші [7].

Як зазначає О. Соколенко: «Правоохоронна функція держави – це комплексний цілісний пріоритетний напрям державної політики, спрямований на забезпечення, відповідно до засад верховенства права та пріоритету прав людини, охорони права і правовідносин, а також захисту основ конституційного ладу, зокрема прав, свобод і законних інтересів людини і громадянина, законності та правопорядку» [9, с. 851].

Виконання правоохоронної функції співробітниками Бюро економічної безпеки включає в себе виявлення та розкриття конкретних фінансових злочинів і турботу про фінансову безпеку суспільства. Ефективне реагування на фінансові правопорушення забезпечується через індивідуальну підтримку та поради, наприклад: навчання вдосконаленню та застосуванню своїх слідчих навичок, спеціалізоване навчання експлуатації обладнання під час маркування, відстеження та ведення діловодства.

Успіх реагування на кримінальні проступки залежить від багатьох факторів, зокрема наявності ресурсів, а також рівня підготовки працівників кримінального судочинства. Обов'язковою є тісна співпраця між правоохоронними органами та усіма рівнями влади, а також партнерськими організаціями й установами на національному, регіональному та міжнародному рівнях для ефективного і результативного розслідування злочинів.

На думку А. Федорченко, аналітична функція виявляється «на постійному вивченні більш широкого інформаційного поля діяльності підприємства, на обробці більшої кількості різноманітних потоків внутрішньої і зовнішньої інформації (як первинної, так і вторинної). Завдяки цьому можливо передбачувати зміни параметрів розвитку ринкового середовища, а також його потенційних проблем і можливостей у більш тривалій перспективі, що є необхідним для розробки зазначених вище стратегій і програм підприємства» [10, с. 112].

Аналітична функція охоплює собою м'які навички, які допомагають виявити та вирішити складні проблеми. Аналітичні навички – це риси та здібності, які дозволяють спостерігати, досліджувати та інтерпретувати тему з метою розробки складних ідей та рішень. Аналітичне мислення застосовується практично в будь-якій ситуації, наприклад під час розробки або вдосконалення стратегій діяльності, щодо питань відношення, процесів, виявлення потреб аудиторії та клієнтів тощо.

Ті, хто володіють сильними навичками аналітичного мислення, часто здатні швидко проаналізувати ситуацію, тему чи проблему, і часто добре працюють у команді для досягнення цілей. Ключовим елементом аналітичного мислення є здатність швидко виявляти причинно-наслідкові зв'язки. Це означає розуміння того, що може статися під час вирішення проблем, наприклад, і вивчення того, як нові ідеї стосуються початкової теми.

Авторський колектив Т. Романова та С. Романов слушно зазначають, що «економічна функція держави характеризується складністю та розгалуженістю методів реалізації цієї форми забезпечення прогресивного функціонування державного соціального утворення. Вона забезпечується впровадженням методів правової корекції та економічного врівноваження існуючого фінансово-економічного середовища держави» [11, с. 40].

Економічна функція Бюро економічної безпеки України проявляється у такому:

1) захист приватної власності, підтримка правопорядку та забезпечення національної безпеки;

2) спрямування податків на чітко визначені цілі;

3) надання публічних послуг у фінансовому секторі;

4) регулювання суспільно-економічних галузей суспільного життя;

5) макроекономічне управління;

6) забезпечення фіскальної та монетарної політики для контролю ділового циклу.

І. Антошина визначає, що питання «правової інформованості є досить актуальними та потребують великої уваги з боку спеціалістів. Так, одним з факторів, що підкреслює проблемні сторони правової інформованості, є величезна кількість прийнятих законів, поправок та доповнень до них, інших нормативно-правових актів, діючих в Україні, існуючі заборони та приписи, неможливість ознайомлення з ними повним обсягом громадянами та іншими зацікавленими особами, поширенням недостовірної правової інформації» [12, с. 135].

Передача й обмін інформацією є основною функцією Бюро економічної безпеки. Оскільки інформація – це знання, а знання – це сила, Бюро економічної безпеки пропонує широкий аудиторії достовірні та своєчасні факти і думки щодо різних подій та ситуацій. Інформація, яку надає Бюро економічної безпеки, може бути власною, об'єктивною, суб'єктивною, первинною та другорядною. Інформаційні функції Бюро економічної безпеки також дають змогу суспільству знати про те, що відбувається в рамках його діяльності.

Бюро економічної безпеки забезпечує фінансову освіту й інформацію та переконання. Бюро економічної безпеки впливає на аудиторію різними способами. Бюро економічної безпеки формує думки та встановлює порядок денний щодо фінансової безпеки у свідомості громадськості. Це впливає на голосування, змінює ставлення та помірковану поведінку.

Інформаційна функція охоплює собою і нагляд, що позначає спостереження. Спостереження означає пильно спостерігати за суспільством. Функція Бюро економічної безпеки полягає в тому, щоб уважно і безперервно спостерігати за суспільством та попереджати про загрожуючі дії для масової аудиторії, які, можливо, відбудуться в майбутньому, щоб зменшити певні втрати. Бюро економічної безпеки інформує зацікавлену владу про неправомірні дії, що відбуваються в суспільстві, та відображають недобросовісні дії серед масової аудиторії в суспільстві.

Висновки. Державний фінансовий контроль – це система заходів, спрямованих на забезпечення економічної доцільності використання фінансових ресурсів у державі, запобігання та виявлення фінансових порушень. Основні завдання державного фінансового контролю полягають у такому: 1) забезпечення правильності складання бюджетів різних рівнів та їх виконання; 2) дотримання фінансового і підприємницького, зокрема бюджетного та податкового законодавства; 3) ефективне та цільове використання коштів державного бюджету і позабюджетних фондів; 4) виявлення резервів зростання бюджетних доходів та економії коштів; 5) успішне впровадження міжбюджетних фіскальних відносин; 6) ефективний і виправданий розподіл коштів на фінансову підтримку регіонів; 7) подолання правопорушень у бюджетній сфері, виявлення помилок та фінансових зловживань у управлінні державними грошовими й іншими матеріальними ресурсами; 8) вдосконалення фінансової дисципліни, проведення профілактичної та роз'яснювальної роботи.

Отже, держава має забезпечити існування таких інституційних одиниць, до повноважень яких входять виконання усіх завдань з дотримання та позиціонування державного фінансового контролю. Одним з таких органів покликане стати Бюро економічної безпеки – правоохоронний аналітичний орган, діяльність якого спрямовується на забезпечення фінансової безпеки держави.

Відповідно, сьогодні від ефективності державного фінансового контролю залежить економічне благополуччя нації та економічна безпека держави. Проблеми і суперечності в організації державного фінансового контролю деструктивно впливають на його ефективність і тому необхідно вживати заходи для підвищення ефективності контролю. Необхідні ґрунтовні дослідження, результати яких сприятимуть формуванню єдиної системи державного фінансового контролю, що віддзеркалюватиме бюджетні відносини на усіх рівнях управління державними фінансами. Застосування науково обґрунтованих підходів до визначення місця і ролі органу державного фінансового контролю в єдиній системі, принципів і механізмів їх організації та функціонування повинно забезпечити координативність їх дій щодо ефективного формування і використання державних коштів. Проте з'ясування наріжних засад цього процесу так і не набуло логічного завершення, а це зі свого боку не сприяє подоланню прорахунків у розбудові цілісної системи державного фінансового контролю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюро економічної безпеки. *Слуга народу*: офіційний вебсайт. URL: <https://sluga-narodu.com/beb/> (дата звернення: 10.04.2021).
2. Жадан Т. А. Економічна сутність та зміст поняття «державний фінансовий контроль». *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 16. С. 161–168.
3. Загорський В., Піхоцький В. Державний фінансовий контроль у системі державного управління. *Ефективність державного управління*. 2015. Вип. 42. С. 283–288.
4. Локтев О. Державний фінансовий контроль: визначення та класифікація. *Актуальні проблеми державного управління*. 2011. Вип. 3. С. 45–50.
5. Шевчук О. М. Державний фінансовий контроль у сфері обігу наркотиків: сутність та значення. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2015. Вип. 31. С. 41–44.
6. Марина А. С., Панасенко Ю. Ю. Державний фінансовий контроль закладів вищої освіти в Україні: теоретичний аспект. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 19. С. 82–86.
7. Про Бюро економічної безпеки України: Закон України від 28.01.2021 № 1150-IX. Законодавство. Верховна Рада України: офіційний вебсайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1150-20#Text> (дата звернення: 10.04.2021).
8. Про утворення Бюро економічної безпеки України: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.05.2021 року № 510. Кабінет Міністрів України: офіційний вебсайт. <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-utvorenniya-byuro-ekonomichnoyi-a510> (дата звернення: 10.04.2021).
9. Соколенко О. Л. Поняття та ознаки правоохоронної функції держави як основи правоохоронної діяльності. *Форум права*. 2012. № 4. С. 847–852.
10. Федорченко А. Аналітична функція маркетингу в системі управління підприємством. *Економічний аналіз*. 2013. Вип. 12. С. 112–116.
11. Романова Т. В., Романов С. В. Економічна функція держави в умовах глобалізації світових інтеграційних процесів. *Економіка та держава*. 2012. № 6. С. 40–41.
12. Антошина І. В. Інформаційна функція права як основа правової інформованості в Україні. *LEX PORTUS*. 2017. № 1(3). С. 134–146.

REFERENCES

1. Biuro ekonomichnoi bezpeky [Bureau of Economic Security]. *Ofitsiyni vebsait Sluha narodu*. URL: <https://sluga-narodu.com/beb/>
2. Zhadan, T. A. (2017). Ekonomichna sutnist ta zmist poniattia «derzhavnyi finansovy kontrol» [Economic essence and content of the concept of «public financial control»]. *Prychornomorski Ekonomichni Studii*, (16), 161–168.
3. Zagorsky, V., Pikhotsky, V. (2015). Derzhavnyi finansovy kontrol u systemi derzhavnoho upravlinnia [State financial control in the system of public administration]. *Efektivnist Derzhavnoho Upravlinnia*, (42), 283–288.
4. Loktev, O. (2011). Derzhavnyi finansovy kontrol: vyznachennia ta klasyfikatsiia [State financial control: definition and classification]. *Aktualni Problemy Derzhavnoho Upravlinnia*, (3), 45–50.

5. Shevchuk, O. M. (2015). Derzhavnyi finansovyi kontrol u sferi obihu narkotykiv: sutnist ta znachennia [State financial control in the field of drug trafficking: essence and significance]. *Naukovyi Visnyk Uzhhorodskoho Natsionalnoho Universytetu*, (31), 41–44.
6. Maryna, A. S., Panasenko, Yu. Yu. (2018). Derzhavnyi finansovyi kontrol zakladiv vyshchoi osvity v Ukraini: teoretychnyi aspekt [State financial control of higher education institutions in Ukraine: theoretical aspect]. *Naukovyi Visnyk Uzhhorodskoho Natsionalnoho Universytetu*, (19), 82–86.
7. Verkhovna Rada of Ukraine. (2021). Pro Biuro ekonomichnoi bezpeky Ukrainy: Zakon Ukrainy [About the Bureau of Economic Security of Ukraine: Law of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1150-20#Text>
8. Kabinet ministriv Ukrainy. (2021). Pro utvorennia Biuro ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [On the establishment of the Bureau of Economic Security of Ukraine]. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-utvorennia-byuro-ekonomichnoyi-a510>
9. Sokolenko, O. L. (2012). Poniattia ta oznaky pravookhoronnoi funktsii derzhavy yak osnovy pravookhoronnoi diialnosti [Concepts and signs of law enforcement function of the state as bases of law enforcement activity]. *Forum Prava*, (4), 847–852.
10. Fedorchenko, A. (2013). Analitychna funktsiia marketynhu v systemi upravlinnia pidpriemstvom [Analytical function of marketing in the enterprise management system]. *Ekonomichni Analiz*, (12), 112–116.
11. Romanova, T. V., Romanov, S. V. (2012). Ekonomichna funktsiia derzhavy v umovakh hlobalizatsii svitovykh intehtatsiinykh protsesiv [Economic function of the state in the context of globalization of world integration processes]. *Ekonomika ta Derzhava*, (6), 40–41.
12. Antoshina, I. V. (2017). Informatsiina funktsiia prava yak osnova pravovoi informovanosti v Ukraini [Information function of law as a basis of legal awareness in Ukraine]. *LEX PORTUS*, (1 (3), 134–146.

Mariia R. Pikhotska, Postgraduate Student, Lviv National University named after Ivan Franko

Bureau of Economic Security as the Newest Subject of State Financial Control

Public financial control has a special place in economic system and financial management. State financial control is exercised by specialized central executive bodies. To improve and implement effectively, it is important to understand the importance of financial control, its main purpose, benefits, and steps that need to be taken to implement it. The latest milestone in the implementation of public financial control in Ukraine is the establishment of the Bureau of Economic Security. The article considers the legal status of the Bureau of Economic Security as a central executive body, whose power include analytical and law enforcement activities.

The purpose of the study is a conceptual analysis of the legal aspects of the Bureau of Economic Security in terms of public financial control.

The article is based on general scientific methods of cognition, namely: imperial (observation and description) and theoretical (analysis, synthesis, abstraction, generalization).

Theoretical approaches to the definition of «public financial control» are analyzed on the basis of which the own definition is given. State financial control is a system of measures aimed at ensuring the economic feasibility of using financial resources in the state, preventing and detecting financial violations. The list of tasks of the state financial control is formulated. It has been proved that the Bureau of Economic Security is responsible for ensuring the fulfillment

of these tasks. As a result of the research, the author identified, systematized and described the functions that should be performed by the investigated law enforcement agency. The law enforcement function of the Bureau of Economic Security is to ensure the detection, identification and prevention of financial crimes. It is proved that the analytical function of the Bureau of Economic Security is manifested through a comprehensive analysis of the financial situation in the country. It is established that economic function is manifested through the implementation of state economic policy. The information function is manifested through the epistemological and prognostic power of the Bureau of Economic Security.

Key words: *criminal analysis, detective, financial control, financial monitoring, law enforcement body, risk analysis, risk.*

Стаття надійшла до редколегії 19 січня 2021 року

УДК 330.341.1

JEL M13, M 21, O13, O31, O33

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.126-139

С. Г. Пузько,

здобувач ступеня доктора філософії,

КНЕУ імені Вадима Гетьмана,

м. Київ, Україна

e-mail: puzkos121@gmail.com

ORCID ID 0000-0003-1379-0411

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ВАЛІДАЦІЇ ІДЕЇ ДО ВИВЕДЕННЯ ПРОДУКТУ НА РИНОК

У статті представлено характеристики інноваційних технологій валідації ідеї до виведення продуктів на ринок. Охарактеризовано етапи стартапування та ключові ризики у життєвому циклі реалізації інновацій, наведено управлінський інструментарій, який дозволяє забезпечити негативні тенденції ризиків в інвестуванні венчурного капіталу. Представлено статистичні дослідження щодо сегментації факторів вагомості успіху ідеї до виведення нового продукту на ринок. Розглянуто різні методики реалізації стартап-проектів, у рамках яких наведено найбільш ризикові зони. Виділено основну мету валідаційного процесу у процесі виведення нового продукту на ринок та запропоновано таксономію валідації інновацій. Наведено, що заходи валідації ідеї до виведення продукту на ринок у рамках інноваційної діяльності потребують чіткої ідентифікації завдань та плану можливих дій, оскільки існує постійний ризик у стартап діяльності. Наведено пропозиції щодо упередження ризиків та впровадження системи валідації у стартап-проектах для цілей конкурентоспроможності підприємницьких структур.

Ключові слова: валідація, долина смерті, інноваційна діяльність, інновації, новий продукт, стартап, стартапування.

С. Г. Пузько. Инновационные технологии валидации идеи к выводу продукта на рынок

В статье представлены характеристики инновационных технологий валидации идеи до вывода продуктов на рынок. Охарактеризованы этапы стартапирования и ключевые риски в жизненном цикле реализации инноваций, приведен управленческий инструментарий, который позволяет обезопасить негативные тенденции рисков в инвестировании венчурного капитала. Представлены статистические исследования по сегментации факторов значимости успеха идеи к выводу нового продукта на рынок. Рассмотрены различные методики реализации стартап-проектов, в рамках которых приведены наиболее рискованные зоны. Выделены основные цели валидационного процесса при выводе нового продукта на рынок и предложена таксономия валидации инноваций. Приведены меры валидации идеи к выводу продукта на рынок в рамках инновационной деятельности, требующих четкой идентификации задач и плана возможных действий, поскольку существует постоянный риск в стартап деятельности. Приведены

предложения по предупреждению рисков и внедрение системы валидации в стартап проектах для целей конкурентоспособности предпринимательских структур.

Ключевые слова: валидация, долина смерти, инновации, инновационная деятельность, новый продукт, стартап, стартапирование.

Метою статті є систематизація інноваційних технологій та таксономія валідації інновацій у процесі виявлення ризиків на етапах реалізації стартап-проектів. Розгляд особливостей впровадження системи валідації та тестування інновацій у стартап-проектах для цілей конкурентоспроможності підприємницьких структур.

Постановка проблеми. Прагнення інноваційного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності та швидке зростання сфери інформаційних технологій стає вагомою причиною стрімкого розвитку стартапів в Україні. Виникають інституції щодо підтримки та фінансування інноваційних ідей, що дозволяє перетворювати їх у реальний продукт. Виникнення ризиків концентрується саме на початковій стадії стартапів, тому інноваційні технології виведення продукту на ринок, таксономія підходів валідації інновацій під час виявлення ризиків на етапах реалізації стартап-проектів стає актуальним питанням VUCA світу. Систематизація інформації щодо ефективних підходів до валідації інноваційних ідей дозволяє вивчити кращі практики та забезпечити від ризиків стартап-проект.

У статті запропоновано теоретико-методологічний базис валідації ідей до виведення продукту на ринок та його управлінський інструментарій, який дозволяє забезпечити негативні тенденції ризиків в інвестуванні венчурного капіталу. Методом систематизації інформації зібрано ефективні підходи до валідації інноваційних ідей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень інноваційних технологій за умов невизначеного середовища у процесі реалізації стартап-проектів доводить, що проблеми виведення продукту на ринок досліджували вітчизняні вчені та практики, серед яких О. В. Апарова, В. В. Гурочкіна, О. Є. Гапоненко, О. І. Зоріна, І. І. Кульчицький, О. Є. Кузьмін, В. М. Кобелев, Н. С. Кубишина, Ж. Л. Крисько, П. П. Микитюк, В. Г. Нікітюк, О. Ф. Овсянюк-Бердадіна, А. П. Стасевич, О. В. Сиволовська, С. М. Скочиляс, Л. А. Петренко, О. С. Прощута, Г. В. Чубченко, Т. М. Шакіна та інші, які акцентують увагу на методологічних аспектах інноваційної діяльності та системах забезпечення захисту інновацій під час виведення продуктів на ринок, проте не повним обсягом висвітлено таксономію валідації інноваційних ідей у стартап-проектах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «стартап» має початок ще з 30-х років з США, коли студенти Стенфордського університету заснували невелике підприємство за назвою «Start Up», згодом це підприємство перетворилось у всесвітньо відому компанію у сфері інформаційних технологій Hewlett-Packard. Особливістю стартапів є і залишається домінування інноваційного новаторського мислення та продукування раніше невідомого на ринку продукту. Іншими словами, «стартап» засновується на інноваціях та інноваційних технологіях, зазвичай це – ІТ-сфера та сфера послуг, але в останні роки стартапи можуть зустрічатись і у сферах, де ключовим є ідея.

Ідеї стартапів (єдинорогів) можуть бути різні: як високовартісні (перспективні), так і безліч банальних ідей для бізнесу. Згідно з класифікацією стартапів можна виділити значну відмінність між ними та прослідкувати певну послідовність їх стадій, що можуть відрізнятись від їхньої класифікації. Інноваційний розвиток підприємницької діяльності та

стартапи відрізняються за ступенем радикальності продукту та їх націленості. Найбільш поширеною є класифікація за галуззю діяльності, оскільки значна кількість стартапів сконцентрована саме в певних сферах. Тенденції щодо інноваційного розвитку вітчизняних підприємств невтішні, проте стартап-діяльність має наявні рішучі ідеї у молоді. Так, наприклад, В. В. Гурочкіна зазначає, що в Україні «інноваційний розвиток здійснюється екстенсивними темпами, оскільки частка підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), в загальній кількості промислових підприємств становила 15,6 %, а частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) загальним обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств – усього 0,8 % [4, с. 22–23]. Щодо стартап-діяльності, то потрібно зазначити, що з 2019 року в Україні стартував Український фонд стартапів, який покликаний сприяти створенню та зростанню в Україні технологічних стартапів на ранній стадії розвитку, з метою підвищення їх глобальної конкурентоспроможності. Станом на 2021 р. профінансовано фондом 101 стартап на суму майже 100 млн грн. Доречно дослідити сам процес виведення нового товару на ринок, що складається з таких етапів, сформуємо їх на рис. 1.

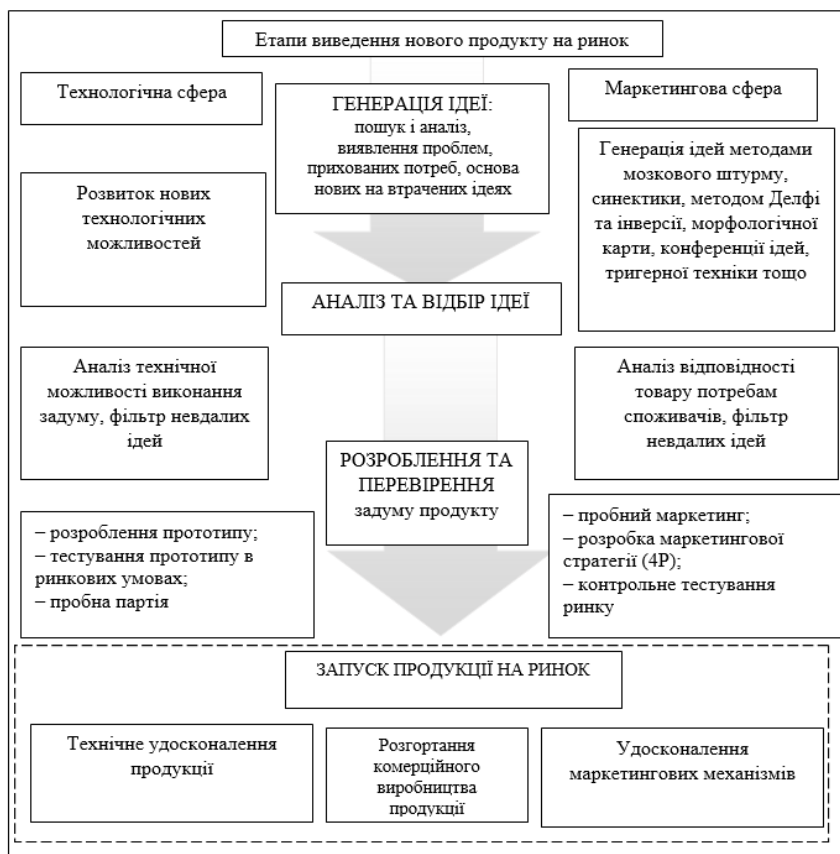


Рис. 1. Етапи виведення нового продукту на ринок

Джерело: сформовано автором на основі [2, с. 119; 12, с. 11].

Вагома особливість етапів стартапування зазначається постійною взаємодією технологічної і маркетингової сфери, оскільки саме така взаємодія стає необхідною у високотехнологічних галузях. Розглянемо кожен з етапів більш детально.

На I етапі «Генерація ідей» успіх будь-якого стартапу залежить від ідеї, який є його основою, платформою для проекту та бізнесу. Тому саме на цьому етапі базуються ключові чинники розвитку стартапу. Джерело її формування може відбутися з різних боків: від керівництва компанії, працівників, інженерів, покупців, конкурентів, експертів, винахідників тощо. Оскільки пошук ідеї є досить креативним та творчим процесом, умовно джерела формування стартапу можна поділити на чотири напрями: пошук і аналіз, виявлення проблем, прихованих потреб, основа нових на втрачених ідеях.

Перші етапи стартапування зазначаються приділенням уваги саме пошуку можливостей перетворення ідеї у концепцію, а вже згодом у продукт, що пропонується споживачам. Працюючи над формуванням ідеї, виконавці не мають нехтувати будь-якими методами генерування ідей. Більш яскравими у стартапуванні є застосування методів: мозкового штурму; анонімності; дидактичності, творчої співпраці та деструктивно-конструктивної техніки; синектики; ідей Делфі та інверсії; морфологічної карти; конференції ідей, техніки Гільде; Дискусії 66 та методу 365; тригерної техніки; колективного блокноту; гірлянди випадковостей та асоціацій тощо. Ефективним методом пошуку ідей залишається метод спрямованого пошуку, що ґрунтується на науково обґрунтованому алгоритмі творчого процесу. Використовуються портфельні методи, такі як: SWOT, PEST, GAP, матриці БКГ тощо; формальні моделі: М. Портера, І. Ансоффа, ЖЦП тощо.

На II етапі «Аналіз та відбір ідей» проводиться аналіз та вилучення неприйнятних ідей для конкретного проекту на підприємстві, метою якого є профільтрувати та скоротити висунуті ідеї. Велика кількість стартаперів, не маючи відповідного досвіду, припускається вагомих помилок під час формування ідей, намагаючись переконати співрозмовника у своїй унікальності та бездоганності, але, ігноруючи поради, такі ідеї зазнають краху. Під час аналізу та відбору ідей використовуються такі методи: контрольних питань; критеріїв фільтрації; портфельні методи; методика рейтингу ідей; оціночна шкала; маркетингові дослідження; сумісний аналіз; бальної оцінки. Згодом після відбору ідей проводиться їх аналіз, який виконується для визначення основних споживачів та їх потреб. Зазвичай використовують методи: чек-лист, що звертає увагу на ризики інноваційного процесу; метод оцінної шкали у табличній або графічній формі, що визначає перелік критеріїв оцінки, підтримці товару, визначення ваги та загального балу оцінки. На цьому етапі відбувається, по суті, перехід від виникнення ідеї до, власне, розробки інновації. Цей етап передбачає вилучення несприйнятливих ідей у реальних умовах, перевіряється життєздатність ідеї стартапу на основі консультування різних фахівців та ринкової апробації, результати залежать від кваліфікації та відповідного досвіду експертів. Доцільно включати у групу експертів компетентних фахівців відповідної галузі та спеціалістів додаткових суміжних галузей (маркетинг, менеджмент, виробництво і за можливістю потенційних споживачів).

На III етапі «Розроблення та перевірення задуму продукту» важливою умовою є визначення ставлення споживачів до концепції продукту, з'ясування причини важливості користування, сприйняття продукції користувачами та визначення рівня зацікавленості. Зазвичай це можна здійснити шляхом взаємозв'язку зі споживачами методами опитування (анкетування). Згодом на основі отриманих результатів можна виявити певні властивості,

які споживач хоче бачити у новій чи покращеній продукції. Проводиться функціонально-вартісний аналіз існуючої продукції, що можна модифікувати нові розробки, які плануються до реалізації. На цьому етапі вирішуються такі завдання: детальний аналіз існуючих та потенційних потреб споживачів; аналізу потенціалу ринку та його розвитку; аналізу та відбору маркетингового плану; прогнозування попиту; маркетингових досліджень споживачів. Розроблення та перевірення задуму продукту передбачає так зване апробування споживачам відповідної групи пророблених варіантів усіх задумів.

На цьому етапі використовуються такі методи: контрольних питань, моделі бальної оцінки, маркетингові дослідження споживачів, спільний аналіз, функціонально-вартісний аналіз існуючої продукції, матриця переваг споживачів. З боку технологічної сфери передбачається розроблення прототипу, тестування прототипу в ринкових умовах, пробна партія. З боку маркетингу передбачається пробний маркетинг, розробка маркетингової стратегії (4P), контрольне тестування ринку. У результаті позитивного пробного маркетингу приймається рішення щодо подальшого запуску продукції. Єдиним недоліком пробного маркетингу є витрати на його здійснення, затримку масштабного впровадження, оприлюднення інформації конкурентам, неможливість отримати результати більшого територіального сегмента.

IV етап «Запуск продукції на ринок» передбачає виготовлення дослідного зразка продукції, що планується виготовлятися, згодом на основі якого формується робоча документація. На цьому етапі використовуються методи: економічної оцінки ефективності (IRR, NPV, та ін.); аналізу безбитковості; функціонально-вартісного аналізу; аналізу ризику; прогнозування попиту, портфельні методи. Для визначення ставлення споживачів до пропонуваного дослідного зразка проводяться випробування у лабораторних, експлуатаційних умовах, тестування виробництва. В основу виходу стартапу на ринок покладено створення мінімального життєздатного продукту, який може підлягати доопрацюванню у подальшому.

До етапу входить розгортання комерційного виробництва товару, що передбачає тестування ціни, збутової мережі, заходів стимулювання збуту, аналіз позиціонування розробленої продукції стосовно аналогів. Цей етап містить у собі його повномасштабне виробництво та комплексне маркетингове забезпечення, часто вимагає великих витрат і швидкого прийняття рішень.

Успіхом ідеї до виведення нового продукту на ринок є значна кількість факторів, основними серед яких є адаптованість, відповідність, технологічна унікальність, підтримка нових продуктів керівництвом, використання оціночних процедур у процесі вибору нового продукту, сприятливе конкурентне середовище, відповідність організаційної структури завданням підприємства; схематично їх можна згрупувати та визначити вагомість (рис. 2).

Фактори успіху стартапу полягають у його адаптованості та відповідності до виходу на запланований ринок. Важливою складовою є підтримка керівництва та багатостадійність у розробці процесу впровадження продукції на ринок. Успіх стартапу залежить від випуску нових продуктів, у протилежному випадку в міру посилення конкуренції та кон'юнктури ринку підприємство може втратити свої позиції. Зазвичай стартап асоціюється з інноваційною ідеєю в бізнесі, розвитком або створенням нового унікального продукту чи сервісу. Проте стартапу притаманний значний рівень ризиковості та невизначеності розвитку з безупинним пошуком шляхів реалізації бізнес-стратегії.

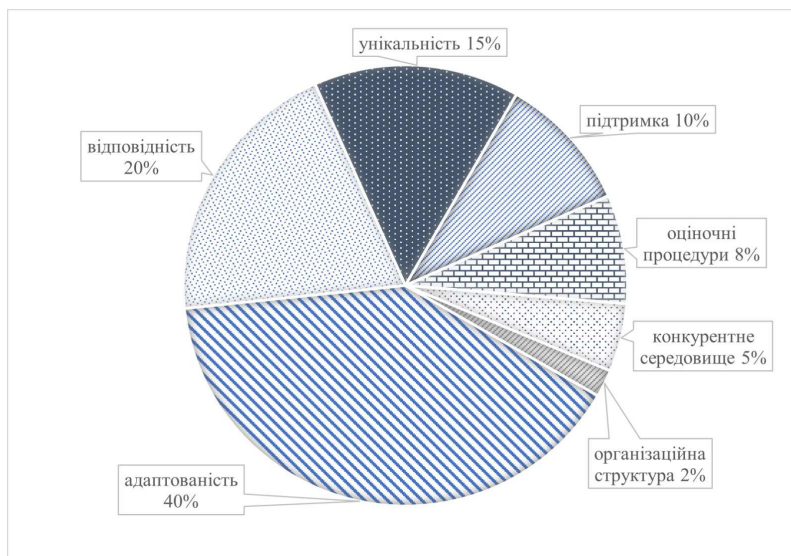


Рис. 2. Вагомість факторів успіху ідеї до виведення нового продукту на ринок

Джерело: сформовано автором на основі [7, с. 30].

Значна кількість інноваційних проєктів може початись з того, що спочатку з'явилась вдала ідея, яку можна реалізувати у вигляді продукту та вивести на ринок, проте багатовимірна невизначеність може призвести до вирішення великої кількості запитань, таких як: «Чи взагалі є сенс?», «Чи правильно прийняте рішення?», «Чи необхідно це населенню?». Тому стає необхідним побудувати бізнес-модель не на здогадках, а на реальних даних. Для виявлення ймовірних невдач є необхідним валідувати ідею проєкту, оскільки підприємці можуть помилятися у виборі ідеї. Піддаючись гарячому імпульсу та починаючи втілювати ідею без перевірки, можна поповнити статистику неуспішних стартапів. Тому заходи валідації ідеї до виведення продукту на ринок у рамках інноваційної діяльності потребують чіткої ідентифікації завдань та плану можливих дій, оскільки існує постійний ризик.

Валідація важлива у стартапі, оскільки перш ніж витратити свій дорогоцінний час та гроші, підприємці мають бути впевнені, що ідея має реальний попит, а не примхлива вигадка. Науковці В. Г. Нікітюк та Т. М. Шакіна стверджують, що основна мета валідаційного процесу – це надання обґрунтованих та задокументованих доказів щодо стабільності технологічного процесу, відтворюваності і знаходження його у контрольованому стані [11, с. 51]. Незалежна вимірвальна лабораторія «Центр валідації» зазначає, що валідація – це дії, які, відповідно до принципів належної виробничої практики, доводять, що певна методика, процес, обладнання, сировина, діяльність або система дійсно приводять до очікуваних результатів [10]. Метою валідації стає не поліпшення якості продукції чи параметрів функціонування процесу, збільшення виходу і рентабельності виробництва, а виявлення і демонстрування невідповідності ступеня гарантії випуску якісного продукту, виявлення критичних стадій процесу й упередження ризику невідповідності параметрів якості заявленій специфікації продукції.

Валідація ідеї як процес перевірки ідеї комерційної пропозиції (оффета) на предмет його економічної доцільності виступає основою інтересу потенційних замовників. Самі ідеї не несуть цінності в бізнесі, вони набувають інтересу тільки після перевірки та тестування в ринкових умовах, що згодом стають придатні для масштабування. Зазвичай шлях від появи ідеї стартапу до його перевірки проходять не всі, оскільки відсутня чітка стратегія та планові дії.

У процесі перевірки стрижня комерційної пропозиції потрібно залучати цільову аудиторію для перевірки факту виникнення інтересу до споживання, оскільки доказом щодо зацікавленості товаром є бажання споживача заплатити за цей товар. Можливо, стартап збирається вирішувати проблему, якої просто не існує, або люди бачать її по-іншому. Тому заздалегідь долучаються до спілкування з аудиторією для отримання зворотнього зв'язку.

Сам валідаційний процес складається з таких етапів:

- визначення цільової аудиторії для потенційних клієнтів;
- визначення проблеми, що вирішує цей продукт (чітко усвідомлена проблема або «біль»);
- готове рішення, що визначає як саме продукт вирішує цю проблему клієнта;
- визначення ризиків, знаходження всіх прихованих зон;
- сформульована пропозиція і початок створення (бета-посадки та налаштування цільового трафіку).

Ефективною практикою в Україні є виділення специфіки проекту за ризиком від агентства інновацій «Center42 Innovation Agency». Фахівці агентства звертають увагу на метод Lean startup («бережливий стартап») – це концепція «бережливого» запуску і розвитку компаній для швидкого тестування ідей і вибору бізнес-моделі. В основі методології lean лежить максимально акуратне витрачання ресурсів компанії: грошових, тимчасових і людських. Для цього використовується науковий підхід до впровадження будь-якого нового продукту, послуги або ідеї: формується гіпотеза, проводиться її тестування, оцінка результатів щодо метрик [1].

Характерні ознаки або таксономія валідації інновацій виглядають так [14; 15]:

1. Тестування, так звані фільтри «просіювання» (джерел ідей, концепції продукції, маркетингової стратегії, намічених цілей та можливостей, дослідного зразка продукції та виробничого процесу, ринку «пробний маркетинг»).

2. Прикладні інструменти, такі як: «мама-тест», спосіб трьох питань, lean-методика, тест Діснея, першої милі «The First Mile», 10-секундний тест та метод Едісона.

3. Ощадливі методи «Lean-методи», такі як: Лендінг; Дошка перевірки та таблиці аналізу бізнес-ідеї «The Validation Board»:

- лендінг, який передбачає створення лендінг-сторінки та створення продукту-пустушки або надання продукту як послуги;
- дошка перевірки та таблиці аналізу бізнес-ідеї «The Validation Board», який уособлює розкреслену дошку з елементами успішності стартап-ідеї;
- Experiment Board, який передбачає таблицю для аналізу бізнес-ідеї, що є легким та зручним у користуванні і забезпечує реалізацію командної роботи над ідеєю;
- Javelin Experiment Board, яка використовується для обрання ніші на ринку;
- Proved, сервіс пропонує протестувати як ідею, так і готовий прототип або продукт на стадії передзапуску (платні умови з готовою аудиторією, безкоштовні умови, аудиторію необхідно створити самим, стартаперам надаються постійні знижки), ще він має назву «прототипування»;

- IdeaSquares. За допомогою нього можна протестувати сам продукт на будь-якій стадії.
4. Сервіси для тестування ідеї стартап-проектів Beta list, Quick MVP, UsabilityHub.

Тестування, просіювання («screening») стартапів є першою процедурою для досить суворого відбору проектів. Під час поетапного аналізу на предмет доцільності перевагою є простота і доступність методу, під час якого можна відфільтрувати багато проектів, але лише на початковій стадії відбору ідей та без залучення споживачів, тому іноді відсутній комплексний характер тестування.

Методиками валідації нового продукту щодо виходу на ринок є тестування: імітаційно-ринкове, контрольне ринкове, випробування нових споживачів, ринкові випробування продукту. Розглянемо їх більш детально:

- імітаційно-ринкове тестування полягає у процесі взаємодії безпосередньо із споживачами у кількості 40 осіб, які висловлюють свою думку стосовно властивостей ідеї нової продукції. Проведення демонстраційних процедур нового продукту із заохоченням придбання за акційними цінами у магазині на виявлення ефективності реклами як способу просування продукції. У споживачів, що не отримують бажання купити нову продукцію, відкривається можливість отримання тестеру з подальшою можливістю звернення для повторного опитування з метою виявлення думки про ідею нової продукції;

- контрольне ринкове тестування полягає у розміщенні продукції у популярних мережах магазинів, згідно з якими відстежується частота покупок нового товару. Сутність цього тестування полягає у пропозиції споживачам від 3 до 5 разів безкоштовно скористатися новим товаром, а потім його купити;

- випробування нових споживачів, що полягає у спробі продажу оптом продукту у магазин, точку чи об'єкт у певному місті, домагаючись його вигідного розміщення. Компанія проводиться на пробних ринках певного міста, що планується для всього ринку;

- ринкові випробування продукту, що полягають у тестуванні завдяки технологічному устаткуванню типів «альфа» всередині компанії і «бета» – на галузевих виставках.

Згідно з етапами виведення нового продукту на ринок, наведеними на рис. 3, можна навести види тестування за кожним з цих етапів та визначити проблеми, які вони усувають відповідно до своїх ідей, потреб та спрямування.

За проведенням тестування і фільтрації на ринок може потрапити вдала ідея з більш чіткими перспективами. На нашу думку, тестування ідеї виведення нового продукту на ринок – це комплексна процедура, що має спрямування на виявлення і вирішення проблем, і не варто її ототожнювати з поняттями «маркетингове тестування», «пробний маркетинг» та «апробація продукції».

5. Прикладні інструменти, такі як:

- метод «Мама-тест», що ґрунтується на перевірці унікальності і потенціалу ідеї проекту зі звичайного бліцопитування родичів, друзів та знайомих. Тест складається з простих зрозумілих питань для проведення інтерв'ю. Недоліком цього тесту є не стовідсоткова правдивість, оскільки знайомі свідомо і несвідомо намагатимуться «прикрасити» свої відповіді та не завжди можуть бути об'єктивними, але матеріал для роздумів з проявом слабких місць проявиться [16];

- експрес-метод «Спосіб трьох питань», що полягає у тестуванні для швидкого розуміння правильності обрання ідеї стартапу: Яку проблему вирішуємо? У чому унікальність ідеї стартапу? Чи є сенс закинути всі справи і працювати на благо ідеї стартапу? Експрес-спосіб дозволить виявити проблемні питання, унікальність та шляхи вдосконалення [17];

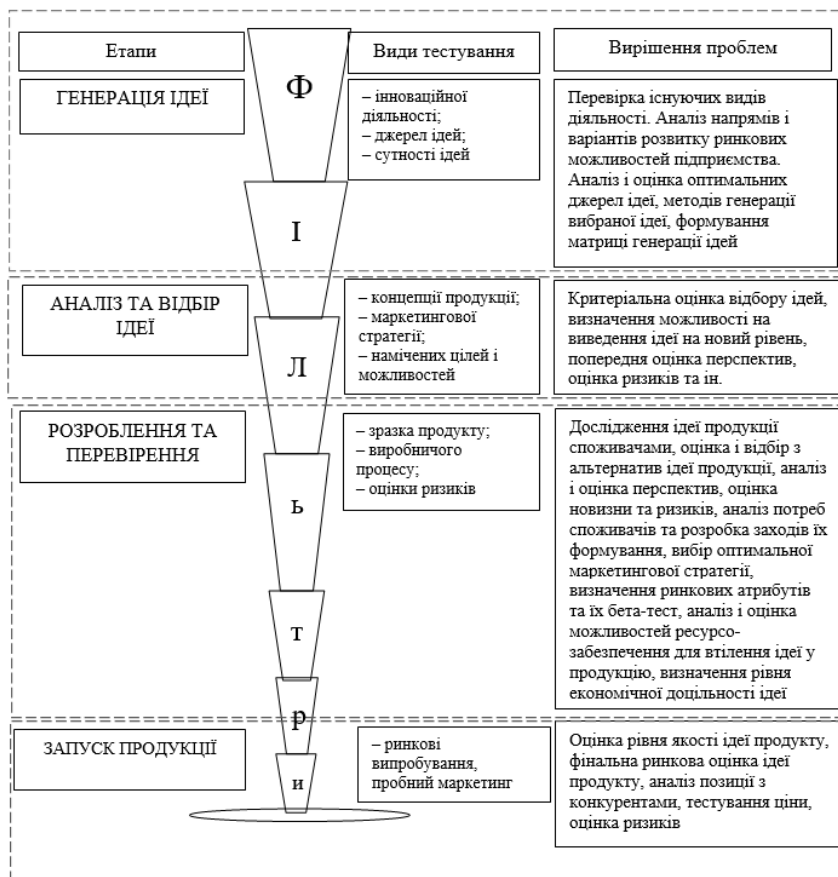


Рис. 3. Види тестування за етапами виведення нового продукту на ринок

Джерело: сформовано автором на основі [16–22].

– метод «Lean Startup», що розроблена бізнес-тренером Еріком Райсом, яка піддає сумніву і перевірці всього та завжди [18]. Тобто тестує ідею на її життєдіяльність, показує зацікавленість ідей продукту та скільки за нього хочуть витратити грошей люди. Ця методика націлена не на створення ідеального продукту, а на випуск мінімально робочого продукту (MVP) і постійне отримання зворотного зв'язку від споживачів з метою розуміння їх потреб. Цей принцип Е. Райс називає: «Спочатку запитай – потім роби»;

– метод «Діснея» реалістична креативна техніка, яка полягає у дослідженні бізнес-ідей з трьох різних позицій: мрійника, реаліста і скептика. Розробив методику Роберт Б. Ділте, яка допомагає групі із 4–6 осіб розробити нові ідеї та рішення. Приміряючи ролі, проявляється творча свобода, встановлюється шкала оцінки і в результаті приводить до ідей, яку можна реалізувати [19];

– метод «Першої милі» («The First Mile»), запропонований Е. Скоттом, засновником американської компанії «Innosight», який ґрунтується на перевірці ідей на міцність. Сутність цього методу полягає у детальному аналізі досвіду конкурентів та ідей того, що

вже створено у цьому стартапі: вивчення досвіду конкурентів; перевірка патентних заявок; створення уявного експерименту (розмір цільової аудиторії, ціноутворення, споживча активність); побудові моделі припущення; визначення розміру потенційної аудиторії майбутнього продукту, проведення дзвінків з пропозицією отримати продукт, тестування продукту (фокус-групи, тест-кава) [20];

– метод «10-секунд», експрес-тест, заснований Джанет Краус, викладачем у Гарвардській школі бізнесу, який ґрунтується на ставленні запитань щодо бізнес-ідеї стартапу. Визначення його цінності за такими критеріями, як: чи є ця ідея кисень, аспірин або ювелірний виріб для споживачів? Кисень асоціюється з необхідним споживачам, без чого вони не зможуть жити (продукти, вбрання, житло та ін.). Аспірин порівнюється з тим, що рятує від болю та робить життя більш стабільним. Ювелірний виріб порівнюється з надлишком, тобто продуктом, що можна вважати розкішшю. Засновник цього методу зазначає, що ідеальна ідея стартапу має відзначатись за всіма критеріями-вимогами;

– метод «Едісона» – це ретельний перебір усіх можливих варіантів [21, с. 118], який зазвичай застосовується після всіх вищеперерахованих методів та з внесенням всіх можливих доопрацювань. Тобто, за розумінням винахідника Т. Едісона, кожен наступний невдалий тест дає цінне розуміння основної сутності завдання ідеї, головним меседжем якої є доопрацювання та посилення до того як він не почне задовольняти на 100 %. Т. Едісон значно цікава постать в історії людства, він був американським винахідником і підприємцем, що отримав в США 1 093 патенти і близько 3 000 у світі. Основними правилами Т. Едісона було: кількість на так звані квоти на винаходи (для себе планка: один незначний винахід один раз на десять днів та одне грандіозне один раз на півроку); отримання корисного досвіду (процес створення винаходу сприймався як творчість та важка монотонна праця над «спробами і помилками»); ніколи не зупинятися на досягнутому, постійно вдосконалювати ідеї та ставити над ними експерименти [22].

Висновки. Отже, перевірена ідея є більш життєздатною та спроможною забезпечувати успіх стартапу. Під час використання будь-якого методу валідації, стартапер наближається до своїх мети представлення ідеї, вартої уваги на ринку, для споживачів, партнерам, стейкхолдерам. Ніхто не захоче погодитися фінансувати бізнес-ідею, якщо вона не буде підкріплена дослідженнями та не доведена на практиці з точки зору майбутньої прибутковості. Валідація не усуває всі проблеми, а лише створює процес перевірки стрижня комерційної пропозиції (оффета) на предмет його економічної доцільності, що може виступати основою інтересу до купівлі продукту стартапу потенційними замовниками.

Подальші перспективи полягають у виявленні особливостей та емерджентних характеристик для ефективного виходу продукту на ринок у вигляді стартапів. Важливим залишається дослідження методологічних підходів у ризикології стартапах, особливо коли йдеться про долину смерті «єдинорогів».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агентство інновацій «Center42 Innovation Agency». URL: <https://center42.tech/special/inno-language>
2. Апарова О. В. Важливість процесу планування та організації створення нового товару в маркетингу інновацій. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 28(1). С. 117–121. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_28\(1\)_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_28(1)_26)

3. Гапоненко О. Є., Чубченко Г. В. Використання маркетингових інструментів для просування нового товару на ринок. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип.: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства*. Харків: НТУ «ХПІ», 2012. № 11. С. 22–26. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/6839>
4. Гурочкіна В. В. Механізми розвитку промислових підприємств в емерджентній економіці : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2020. 336 с. URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6603/1/6759_IR.pdf (дата звернення: 26.03.2021).
5. Гурочкіна В. В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2015. № 5 (21). С. 51–57. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf> (дата звернення – 26.03.2021).
6. Зоріна О. І., Сиволовська О. В. Маркетингова товарна політика: навч. посібник. Харків: УкрДУЗТ, 2015. 190 с. URL: lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/2368/1/НП.pdf
7. Кобелев В. М., Прошутя О. С. Стратегічні аспекти виведення нового товару на ринок. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Економічні науки*. Харків : НТУ «ХПІ», 2016. № 27 (1199). С. 27–32. URL: repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/25729/1/vestnik_KhPI_2016_27_Kobieliiev_Stratichichni_aspekty.pdf
8. Кубишина Н. С., Стасевич А. П. Розроблення моделі виведення нового товару ТМ «Молокія Казкова» на споживчий ринок. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2017. № 14. С. 329–336. URL: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.14.2017.108744>
9. Микитюк П. П., Крисько Ж. Л., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Сkochиляс С. М. Інноваційний розвиток підприємства: навчальний посібник. Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с.
10. Незалежна вимірювальна (випробувальна) лабораторія Компанія «Центр Валідації». URL: <https://val-center.com/ua>
11. Нікітюк В. Г., Шакіна Т. М. Ризик-орієнтований підхід до валідації технологічного процесу. *Вісник Фармації*. 2020. № 2 (100). URL: <https://doi.org/10.24959/nphj.20.22> (дата звернення: 26.03.2021).
12. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 5460-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text> (дата звернення: 21.03.2021).
13. Петренко Л. А. Аналіз найбільш інноваційних компаній світу за рейтингом Forbes. *Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана; редкол.: В. А. Верба (голов. ред.) та ін. Київ: КНЕУ, 2018. Вип. 43. С. 57–68. URL: http://sedu.kneu.edu.ua/article/view/194628/0* (дата звернення: 25.11.2020).
14. Управління стартапами : підручник для для здобувачів вищої освіти за економічними спеціальностями / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська; за заг. ред. О. А. Гавриша. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2020. 716 с.
15. Van den Oever, K. The rise of innovation labs in retail. 2015. URL: <https://www.elixirr.com/2015/06/the-rise-of-innovation-labs-in-retail> (дата звернення: 21.03.2021)
16. Фітцпатрік Р. Спроси маму. Как общаться с клиентами и подтвердит правоту своей бизнес-идеи, если все кругом врут? *Альпіна Паблішер Бизнес*. 2017. URL: <https://>

www.yakaboo.ua/ua/sprosi-mamu-kak-obschat-sja-s-klientami-i-podtverdit-pravotu-svoej-biznes-idei-esli-vse-krugom-vrut-2207933.html (дата звернення: 21.03.2021).

17. Сучасний бізнес-портал. Сучасні бізнес ідеї, Start Ups, бізнес плани та поради для власної справи. URL: <https://business.in.ua> (дата звернення: 21.03.2021).

18. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. Альпина Паблишер, 2017. 258 с.

19. Постачальник програмних рішень для бізнесу та трансформації ІТ. Метод Уолта Діснея: реалістична креативна техніка. Сайт Visual Paradigm. URL: <https://online.visual-paradigm.com/knowledge/disney-creative-strategy/what-is-disney-creative-strategy/> (дата звернення: 21.03.2021).

20. Вправи, бізнес-тренінг «ManGo!Games. Ділові ігри. Блог: Як перевірити ідеї? URL: <https://mangogames.ru/blog/kak-testirovat-idei> (дата звернення: 21.03.2021).

21. Микеров А. Торжество постоянного тока и роль Томаса Эдисона. *Control Engineering Россия*. 2016. № 4 (64). URL: https://www.researchgate.net/publication/308011105_Torzestvo_postoannogo_toka_i_rol_Tomasa_Edisona (дата звернення: 21.03.2021).

22. Как проверить идею стартапа без больших затрат? Співтовариство ІТ-спеціалістів «Хабр Q&A». URL: <https://qna.habr.com/q/299707> (дата звернення: 21.03.2021).

REFERENCES

1. Ahentstvo innovatsii «Center42 Innovation Agency» [Innovation Agency «Center42 Innovation Agency»]. URL: <https://center42.tech/special/inno-language>

2. Aparova, O. V. (2018). Vazhlyvist protsesu planuvannia ta orhanizatsii stvorennia novoho tovaru v marketynhu innovatsii [The importance of the process of planning and organizing the creation of a new product in marketing innovation]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, (28(1), 117–121. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_28\(1\)_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_28(1)_26).

3. Haponenko, O. Ye., Chubchenko, H. V. (2012). Vykorystannia marketynhovykh instrumentiv dlia prosuvannia novoho tovaru na rynek [Using marketing tools to promote a new product on the market]. *Visnyk Nats. tekhn. un-tu «KhPI»: zb. nauk. pr. Temat. vyp.: Aktualni problemy upravlinnia ta finansovo-hospodarskoj diialnosti pidpriemstva*, (11), 22–26. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/6839>

4. Hurochkina, V. V. (2020). Mekhanizmy rozvytku promyslovykh pidpriemstv v emerdzhentnii ekonomitsi [Mechanisms of industrial enterprises development in emergent economy]. Khmelnytskyi: KhNU. URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6603/1/6759_IR.pdf

5. Hurochkina, V. V. (2015). Innovatsiyni potentsial pidpriemstva: sutnist ta systema zakhystu [Innovation potential of the enterprise: the essence and protection system]. *Ekonomika: realii chasu*, (5(21), 51–57. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf>

6. Zorina, O. I., Syvolovska, O. V. (2015). Marketynhova tovarna polityka [Marketing product policy]. Kharkiv: UkrDUZT. URL: lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/2368/1/NP.pdf

7. Kobieliev, V. M., Proshutia, O. S. (2016). Stratehichni aspekty vyvedennia novoho tovaru na rynek [Strategic aspects of bringing a new product to market]. *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «Kharkivskiy politekhnichnyi instytut» (ekonomichni nauky)*, (27(1199), 27–32. URL: repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/25729/1/vestnik_KhPI_2016_27_Kobieliev_Stratehichni_aspekty.pdf

8. Kubyshyna, N. S., Stasevych, A. P. (2017). Rozroblennia modeli vyvedennia novoho tovaru TM «Molokii Kazkova» na spozhyvchyi rynok. [Development of a model for launching a new product of Molokiya Kazkova TM on the consumer market]. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskiy politekhnichnyi instytut»*, (14), 329-336. URL: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.14.2017.108744>
9. Mykytiuk, P. P., Krysko, Zh. L., Ovsianiuk-Berdadina, O. F., Skochylas, S. M. (2015). Innovatsiyni rozvytok pidpriemstva [Innovative development of the enterprise]. Ternopil: PP «Prynter Inform».
10. Nezalezhna vymiriuvalna (vyprobuvalna) laboratoriii Kompaniia «Tsentr Validatsii» [Independent measuring (testing) laboratory Validation Center Company]. URL: <https://val-center.com/ua>
11. Nikitiuk, V. H., Shakina, T. M. (2020). Ryzyk-orientovanyi pidkhid do validatsii tekhnolohichnoho protsesu [Risk-oriented approach to process validation]. *Visnyk Farmatsii*, (2(100)). URL: <https://doi.org/10.24959/nphj.20.22>
12. Verkhovna Rada Ukrainy. (2002). Pro innovatsiynu diialnist: Zakon Ukrainy [About innovative activity: Law of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>
13. Petrenko, L. A., Prykhodko, A. O. (2018). Analiz naibilsh innovatsiinykh kompanii svitu za reitynhom Forbes [Analysis of the world's most innovative companies (Forbes List)]. *Stratetiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, (43), 57–66. URL: <http://sedu.kneu.edu.ua/article/view/194628/0> (data zvernenn'a: 25.11.2020). DOI 10.33111/sedu.2018.43.057.068
14. Havrysh, O. A., Boiarynova, K. O., Kravchenko, M. O., Kopishynska K. O. (2020). Upravlinnia startapamy [Management of startups] (ed. by O. A. Havrysha). Kyiv: KPI im. Ihoria Sikorskoho, Vydavnytstvo «Politekhnik».
15. Van den Oever, K. (2015). The rise of innovation labs in retail. URL: <https://www.elixirr.com/2015/06/the-rise-of-innovation-labs-in-retail>
16. Fittspatrik R. (2017). Sprosy mamu. Kak obshchatsia s klyentamy y podtverdyt pravotu svoei byznes-ydey, esly vse kruhom vrut? [The Mom Test: How to talk to customers & learn if your business is a good idea when everyone is lying to you?]. Kharkov: Alpina Publisher.
17. Suchasnyi biznes-portal. Suchasni biznes idei, Start Ups, biznes plany ta porady dlia vlasnoi spravy. URL: <https://busines.in.ua>
18. Ris, E. (2017). Biznes s nulya. Metod Lean Startup dlya byistrogo testirovaniya idey i vyibora biznes-modeli [Business from scratch. Lean Startup method for quickly testing ideas and choosing a business model]. Kharkov: Alpina Publisher.
19. Postachalnyk prohramnykh rishen dlia biznesu ta transformatsii IT. Metod Uolta Disneia: realistychna kreatyvna tekhnika. Sait Visual Paradigm. URL: <https://online.visual-paradigm.com/knowledge/disney-creative-strategy/what-is-disney-creative-strategy/>
20. Vpravy, biznes-treninh «ManGo! Games. Dilovi ihry. Bloh: Yak perevirty idey? URL: <https://mangogames.ru/blog/kak-testirovat-idei>
21. Mikerov, A. (2016). Torzhestvo postoiannoho toka y rol Tomasa Edysona [DC Triumph and the Role of Thomas Edison]. *Control Engineering Rossyia*, (4 (64)). URL: https://www.researchgate.net/publication/308011105_Torzestvo_postoannogo_toka_i_rol_Tomasa_Edisona
22. Kak proveryt ydeiu startapa bez bolshykh zatrat? [How to test a startup idea without spending too much money?]. Spivtovarystvo IT-spetsialistiv «Khabr Q&A». URL: <https://qna.habr.com/q/299707>

Serhii G. Puzko, Postgraduate Student, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Innovative Technologies of Validation of the Idea of Bringing the Product to the Market

The desire for innovative development of business entities and the rapid growth of information technology is a major reason for the rapid development of startups in Ukraine. Institutions are emerging to support and fund innovative ideas, which allows you to turn them into a real product. The emergence of risks is concentrated in the initial stage of startups, so innovative technologies to bring the product to market, the taxonomy of approaches to validate innovations in identifying risks at the stages of startup projects becomes a topical issue of VUCA world. Systematization of information on effective approaches to the validation of innovative ideas allows studying best practices and protecting the startup project from risks. Measures to validate the idea to bring the product to the market in the framework of innovation require a clear identification of tasks and a plan of possible actions, as there is a constant risk to the startup. Proposals for risk prevention and implementation of validation system in startup projects for the purposes of competitiveness of business structures are given.

The purpose of the article is the systematization of innovative technologies and taxonomy of validation of innovations in identifying risks at the stages of startup projects as well as providing proposals for risk prevention and implementation of the validation system in startup projects for the competitiveness of business structures.

The article offers a theoretical and methodological basis for the validation of ideas for bringing the product to market and its management tools, which allows ensuring the negative trends of risk in investing venture capital. The method of information systematization brings together effective approaches to the validation of innovative ideas.

A proven idea is more viable and able to ensure the success of a startup. When using any method of validation, the startup comes close to its goal of presenting the idea of worthy attention in the market for consumers, partners and stakeholders.

Validation does not eliminate all problems, but only creates a process of checking the core of the commercial offer (offer) for its economic feasibility, which can be the basis of interest in buying a startup product by the potential customers.

Key words: death valley, innovation activity, innovation, new product, startup, validation.

Стаття надійшла до редколегії 18 грудня 2020 року

УДК 338.439

JEL F64, L90, O13, O31, O52

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.140-151

М. Б. Сокур,

здобувач ступеня доктора філософії,

Університет ДФС України,

м. Ірпінь, Україна

e-mail: marinaromashuk_@ukr.net

ORCID ID 0000-0002-1256-9312

ОСОБЛИВОСТІ ТА КЛЮЧОВІ РИЗИКИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ЕКОІННОВАЦІЙ У СТАРТАП-ПРОЄКТАХ

У статті відображено особливості інноваційного розвитку за умов реалізації екоінноваційних процесів, охарактеризовано життєвий цикл інновацій за стадіями, виявлено особливості досягнених результатів під час реалізації екоінновацій та екологічних стартап-проектів. Наведені завдання для соціально-економічного розвитку України. Наведено показники інноваційного розвитку країни та основні тенденції інноваційної активності підприємницьких структур. Визначено вплив екоінновацій для цілей забезпечення прискорення Цілей сталого розвитку. Окреслено специфічні риси кожної стадії життєвого циклу інновацій та результати реалізації екоінновацій. Виділено найскладнішу і найризикованішу стадію життєвого циклу інновацій – «долина смерті». Систематизовано перелік ключових ризиків життєвого циклу екоінновацій. Зазначено основні причини банкрутства інноваційних підприємств у «долині смерті». Удосконалено економіко-математичну модель інтерпретації очікуваної тривалості життєвого циклу екоінновацій та наведено пропозиції.

Ключові слова: валідація, долина смерті, екоінноваційна діяльність, екологічні інновації, інноваційна діяльність, ресурсоефективність, стартап, цілі сталого розвитку.

М. Б. Сокур. Особенности и ключевые риски жизненного цикла экоиноваций в стартап-проекты

В статье отражены особенности инновационного развития при условии реализации экоиновационных процессов, охарактеризованы жизненный цикл инноваций по стадиям, выявлены особенности достигнутых результатов при реализации экоиноваций и экологических стартап-проектов. Представлены задания для социально-экономического развития Украины. Приведены показатели инновационного развития страны и основные тенденции инновационной активности предпринимательских структур. Определено влияние экоиноваций в целях обеспечения ускорения Целей устойчивого развития. Определены специфические черты каждой стадии жизненного цикла инноваций и результаты реализации экоиноваций. Выделено сложную и рискованную стадию жизненного цикла инноваций – «долина смерти». Систематизировано перечень ключевых рисков жизненного цикла экоиноваций. Указаны основные причины банкротства

инновационных предприятий в «долине смерти». Усовершенствована экономико-математическая модель интерпретации ожидаемой продолжительности жизненного цикла экоиноваций и приведены предложения.

Ключевые слова: *валидация, долина смерти, инновационная деятельность, ресурсоэффективность, стартап, цели устойчивого развития, экоиновационная деятельность, экологические инновации.*

Метою статті є систематизація особливостей та виявлення ризиків на етапах життєвого циклу екоиноваций у процесі інтенсифікації споживання ресурсів та реалізація їх в умовах стартап-проектів. Наведення пропозицій щодо упередження ризиків та впровадження системи валідації екоиноваций для прискорення цілей сталого розвитку та досягнення ресурсоефективної національної економіки. Визначення особливостей стадій життєвого циклу екоиноваций. Удосконалення економіко-математичної моделі інтерпретації очікуваної тривалості життєвого циклу екоиноваций.

Постановка проблеми. За умов поглиблення глобалізаційних процесів прискорення цілей сталого розвитку у світовій економіці актуалізуються екоиновацийні бізнес-процеси у вигляді стартап-проектів. Реалізація напрямів сталості бізнесу впливає не лише на процеси комерціалізації бізнес-ідеї, а охоплює кожен етап життєвого циклу екоиноваций та екологічних стартап-проектів. Глобальна парадигма екологічного інноваційного розвитку описує характер екоиновацийних процесів у напрямі розробки, впровадження та комерціалізації екоиноваций на світовому рівні, а ефективно впровадження результатів інноваційної діяльності в екологічній сфері залежить від тісної взаємодії екологічного захисту, ресурсного забезпечення та національного рекреаційного потенціалу. В епоху інформатизації суспільства та національної економіки емерджентними ефектами стали проведення кросдисциплінарних досліджень на всіх рівнях з реалізацією їх у міжнародних програмах. Відбувається взаємодія партнерів у процесі досліджень та реалізації винаходів не лише від університетів, а науково-дослідних центрів та промислових компаній різних країн. Наукові інституції промислово розвинених країн та країн з емерджентною економікою дедалі більше орієнтуються на проведення кросдисциплінарних НДДКР в екологічній сфері. Тому для якісної та ефективної комерціалізації екологічної бізнес-ідеї важливим залишаються компетенції виявлення особливостей та ризиків життєвого циклу екоиноваций, особливо коли вони реалізуються через стартап-проекти.

У статті запропоновано інтерпретацію економіко-математичної моделі очікуваної тривалості життєвого циклу екоиноваций та наведено пропозиції, які створюють передумови прискорення Цілей сталого розвитку (далі – ЦСР).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень з зеленої трансформації національної економіки та екологічних інновацій доводить, що проблеми впровадження екоиноваций досліджували вітчизняні вчені та практики, серед яких Р. І. Баб'ячок, В. В. Гурочкіна, І. Ю. Єпіфанова, Л. А. Мусіна, В. М. Кислий, А. А. Крилова, І. І. Кульчицький, О. Є. Кузьмін, О. І. Марченко, Ю. О. Махортов, С. Чазов, В. Ю. Школа та інші, які акцентують увагу на методологічних аспектах інноваційної діяльності й оцінюванні її ефективності. Проте цікавим залишається питання виявлення особливостей екоиноваций для ефективної валідації стартап-проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екоиновация – широка концепція, яка охоплює великий прошарок інновацій у різних сферах людської діяльності для

підтримання спроможності під час створення продукції, послуг і технологій краще використовувати ресурси, водночас зменшуючи негативні наслідки людської діяльності на довкілля. Екоінновації не обов'язково з'являються в екологічній сфері та пов'язані з високими технологіями, а це відкриває широкий спектр можливостей для удосконалень і творчості в різних сферах за єдиної умови – збереження довкілля [6].

Екоінновації є кінцевим результатом інноваційної діяльності винахідників, що виходять на досягнення ефекту захисту та збереження навколишнього середовища і здоров'я суспільства. При цьому вони можуть мати на етапі зародження інші цілі у своїй реалізації (економічні, соціальні, іміджеві), але, незалежно від прогнозу, приводять до екологічного ефекту. Масштаби екоінновацій майже завжди виходять за звичні межі інновацій і розширюють соціокультурні норми та інституції. Завдяки екоінноваціям забезпечується прискорення Цілей сталого розвитку. Особливо актуальними екоінновації є для забезпечення ЦСР № 2 «Подолання голоду», ЦСР № 3 «Міцне здоров'я», ЦСР № 6 «Чиста вода та належні санітарні умови», ЦСР № 7 «Відновлювальна енергія», ЦСР № 9 «Інновації та інфраструктура», ЦСР № 11 «Стали розвиток міст та спільнот», ЦСР № 12 «Відповідальне споживання», ЦСР № 13 «Боротьба зі зміною клімату», ЦСР № 14 «Збереження морських екосистем», ЦСР № 15 «Збереження екосистем суші».

Інноваційна діяльність в Україні регламентується законами України «Про інноваційну діяльність» [7] та «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» [9], згідно з якими визначаються стратегічні напрями, за якими здійснюється інноваційна діяльність в Україні. Це допомагає суб'єктам господарювання визначитися з пріоритетними напрямками, за якими доцільно здійснювати наукову діяльність. Основні засади державної екологічної політики у Законі України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року» [8], згідно з яким визначаються стратегічні напрями екологічної модернізації національної економіки та промислових підприємств зокрема.

Основним завданням для соціально-економічного розвитку України є забезпечення інтеграції екологічної політики у процес прийняття рішень щодо впровадження інновацій. Ефективність реалізації інноваційної діяльності залежить від форм та способів організації фінансової підтримки. Залежно від того, як нові наукові розробки і технології стають основоположними складовими національної безпеки держави, розвинені країни знаходять різноманітні можливості для підтримки й розвитку інновацій [15].

В. В. Гурочкіна зазначає, що «інноваційний розвиток здійснюється екстенсивними темпами, оскільки частка підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), в загальній кількості промислових підприємств становила 15,6 %, а частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) загальним обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) промислових підприємств – усього 0,8 %. І це попри впровадження у виробництво інноваційних видів продукції (товарів, послуг) 3 843 од. Це значно низький показник впровадження інновацій на промислових підприємствах, так, порівняно з 2000 р., серед усіх промислових підприємств впроваджували інновації 14,8 %, що дало можливість впровадити у виробництво інноваційних видів продукції 15 323 одиниць та результатом стала частка обсягу реалізованої інноваційної продукції 9,4 %, що значно перевищує показник 0,8 % за 2018 р. Причиною зменшення частки реалізованої інноваційної продукції могло стати зменшення людських ресурсів за видами економічної діяльності промисловості України, зниження конкурентоспроможності вітчизняної інноваційної

продукції. Більше приділяється увага інноваціям у маловідходні та ресурсозберігаючі технології і процеси, а не кінцевому результату – випуску продукції, товарів та послуг» [3, с. 22–23]. На цьому фоні сьогодні поступово збільшується потреба у поглибленні концепції інклюзивного сталого зростання (inclusive sustainable growth) [5, с. 36].

У контексті соціально-економічного розвитку України відбувається послаблення якісного рівня життя населення, що спричинено карантинними обмеженнями, та варто виділити посилення ролі інтелектуалізації праці, що надає можливість населенню працювати у віддаленому доступі.

Крім того, виділяють такі загальні тенденції: негативні характеристики у динаміці показників балансу, показниках сальдо поточного рахунку, зростаючих рівнях безробіття та інфляції. Негативними емерджентними викликами і причинами непродуктивних змін у динаміці стратегічно важливих показників розвитку країни є політична нестабільність, неефективна державна підтримка інноваційної активності промислових підприємств [2, с. 12]. За умов карантинних обмежень, соціально-економічний розвиток країни вийшов на нові віхи своєї еволюції, виділяючи інтелектуальну складову інноваційного потенціалу як основну. Стимулювання розвитку інноваційної активності в цьому випадку має стати драйвером соціально-економічного розвитку України.

Так, щороку в Україні зростає кількість інноваційних ідей та прогресивних людей, які готові втілювати ці ідеї. Згідно з рейтингом країн за кількістю стартапів, складеним сервісом Startup Ranking, Україна займає 33 місце у світі (зі 151-го), і з показником у 132 стартапи обігнала Японію, Австрію, Швецію, Південну Корею, Литву та Естонію [14]. Первинну фінансову підтримку на доволі лояльних умовах, порівняно з іншими інвесторами, стартапам можуть надавати й грантові організації. В Україні працюють такі грантові організації [10]: Microsoft Seed Fund (працює з IT-компаніями, що створюють програмне забезпечення, інтернет-сервіси і «хмарні» рішення для роботи); Global Technology Foundation (Фонд сфокусований на IT-проектах, які націлені на вирішення проблем у сфері державних публічних сервісів, медицини, комунікацій, банківської справи, фінансового розвитку, хмарних додатків, ігор і медіа); TechPeaks (Фонд робить ставку на людей, а не на проєкт чи ідею. Програма допоможе досягти успіху без конкретного плану на майбутнє). На Заході для залучення коштів для стартапів широко використовуються краудфандингові платформи. Краудфандинг (від англ. «збір коштів натовпом») – це колективна робота людей (донорів), які з власної волі об'єднують кошти або ж інші ресурси, переважно через мережу «Інтернет», щоб підтримати зусилля інших людей або організацій (реципієнтів). Для реалізації цих проєктів спочатку повинна бути заявлена мета, визначена необхідна грошова сума, складена калькуляція всіх витрат, а інформація у ході збору коштів повинна бути відкрита для всіх. Крім того, краудфандингові платформи допомагають отримати відповідь на питання, чи дійсно майбутній продукт потрібний користувачам, а отже, чи є у нього ринок і майбутнє [11].

Питання залучення та ефективного використання інвестиційних ресурсів для забезпечення розвитку інноваційних підприємств (стартапів) має свої особливості та специфіку на кожній стадії розвитку.

Ці стадії мають свої специфічні риси:

1. «Посівна» стадія (seed). На цій стадії компанія перебуває в процесі формування, є лише ідея чи проєкт, відбувається збір початкових фінансових ресурсів, виконується створення прототипу.

2. Стадія «запуску», або «перших паростків» (startup). На цій стадії компанія, недавно утворена, володіє дослідними зразками, намагається організувати виробництво і вихід продукції на ринок, триває процес створення команди, проводиться аналіз ринку, здійснюється пошук і залучення перших клієнтів на ринку, виконується перехід від прототипу до чинного масштабованого продукту.

3. Стадія «зростання» (growth). Компанія здійснює випуск і комерційну реалізацію готової продукції, хоча досі не має стійкого прибутку, відбувається збільшення кількості клієнтів, виконується пошук коштів на розвиток компанії, комплектується штатний персонал компанії. На цю стадію припадає «точка беззбитковості».

4. Стадія «розширення» (expansion). Стартап-компанія займає певні позиції на ринку, стає прибутковою, їй потрібні розширення виробництва і збуту, відбувається проведення додаткових маркетингових досліджень, збільшення основних активів і капіталу та переорієнтація продукту на масового користувача й експонентне зростання продажів.

5. «Проміжна» стадія (mazzaine). Перед «виходом» виділяють «проміжну» стадію, на якій залучаються додаткові інвестиції для поліпшення короткострокових показників компанії, що тягне загальне підвищення її капіталізації; в компанію вкладають кошти інвестори, які очікують швидку віддачу від вкладень.

6. Стадія «виходу» (exit). Стадія розвитку стартап-компанії, на якій відбувається створення публічної компанії, продаж частки інвестора іншому стратегічному інвесторові, первинне розміщення на фондовому ринку (IPO) або викуп менеджментом (МВО – Management Buy-Out – частка інвестора набувається менеджерами проінвестованої компанії за ціною, яка влаштовує інвестора). Як правило, ця стадія є точкою виходу венчурних інвесторів. Продаж відбувається за цінами, що набагато перевищує первинні вкладення, що дозволяє інвесторам зафіксувати значні обсяги прибутку [1].

Найбільший інтерес серед стадій життєвого циклу інновації становить перша, стадія зародження або смерті стартапу, стадія, де йдуть поруч успіх і невдача, збиток і прибуток. Саме ця стадія визначає життєздатність ідеї в ринкових умовах.

Дослідження першого етапу розвитку стартапів дозволяє виділити певні особливості. На цьому етапі відбувається трансформування початкового задуму (початкової ідеї) в бізнес-ідею, що дозволяє перевірити її на здатність приносити грошовий потік. Специфіка в тому, що на цьому етапі ініціатор бізнес-ідеї та його команда лише несуть витрати. Завдання – думати про прибуток з першого дня існування стартапу, інакше точки беззбитковості стартап ніколи не досягне. Альтернативними назвами цієї стадії є «ставайте прибутковими або зникайте», «алея смерті», «долина смерті».

Найскладнішою стадією у життєвому циклі інновацій є «долина смерті», вона є початковою, коли інвестиційні потоки залучені, або характеризує лаг часу з моменту запуску проєкту до початку отримання прибутку. Вихід з «долини смерті» у процесі реалізації інновацій сигналізує про початок фінансових потоків, коли проєкт стає самоокупним. За даними реалізації інноваційних проєктів, у 91 % випадків стартапи на стадії «посіву» гинуть у «долині смерті» через низький рівень ділової підготовки команди та слабкість менеджменту, а 9 % – лише через помилки НДДКР. У «долині смерті» виділяють три найбільш ризикових стадії: посівна стадія (seed); етап запуску стартапу (startup); етап раннього зростання (early growth).

Таблиця 1

Основні причини банкрутства інноваційних підприємств у «долині смерті»

Причина	Пояснення
Неіснуючі ринки	Формування нового продукту (послуги) для неіснуючого ринку. Здійснюється тривала розробка продукту, який нікому не потрібен
Недостатність фінансування	Обмежені обсяги у фінансуванні інновацій призводять до призупинення досліджень у цьому напрямі та перенесення їх на майбутні періоди
Неефективний менеджмент	Рекомендація діяти невеликою групою корисна тільки в тому випадку, якщо «рада директорів» являє собою команду різнопрофільних фахівців. Тому якщо автор ідеї в IT-стартапі – інженер, то бажано взяти собі в партнери управлінця, фінансиста або юриста. Якщо свідчити образно, то запуск стартапу можна порівняти із запуском ракети, яка витрачає 85 % енергії тільки заради того, щоб відірватися від землі. Так само і з підприємницькою діяльністю: для того щоб злетіти, треба застосувати зусилля
Відсутність однодумців	Основна умова успішного стартапу – це командна робота. Одній людині складно бути лідером і постійно мотивувати себе на успіх. Якщо автор ідеї не може захопити своєю ідеєю ще 2–3 особи, які готові стати його партнерами й управляти разом з ним, то клієнти найімовірніше таким проєктом теж не зацікавляться. Найчастіше бажання працювати самостійно викликано жадібністю. Звичайно, краще отримати 100 своєї частки, ніж 33 або 25 %. Але водночас засновник, працюючи поодиночці, приваблює в проєкт на 50 % менше грошей, ніж разом з партнерами. Причина у відсутності часу або невмінні його організувати. Декілька партнерів залучать у кілька разів більше клієнтів, ніж одна людина, а проєкт буде розвиватися більш масштабно
Часткова занятість	Роботі над проєктом приділяють занадто мало часу, особливо на початкових стадіях. Причиною, чому на роботі не викладаються «на повну», найчастіше слугує або пошук інвесторів, або самостійні спроби фінансувати свій проєкт. Але навіть якщо інвестор знайдений, це теж не причина для авторів ідеї йти в проєкт з головою. Навіщо? Він адже досі не приносить прибутку. Але якщо до справи так ставитися, то прибутку може і не бути
Масштабність досліджень	Зумовлюють масштабні як за глибиною, так і за обсягом інвестицій наукові дослідження з обраної тематики. Прикладне значення таких досліджень виявляється сумнівним, що й призводить до банкрутства
Складність продуктів	Засновники компанії ставлять собі за мету створити складні продукти (в технічному та технологічному сенсі), які за існуючого рівня розвитку техніки та технологій складно відтворити. У випадку, якщо навіть і можливо, собівартість такого продукту перевищує можливу ринкову ціну в рази
Відсутність валідації	Відсутність перевірки інноваційних ідей породжує поле ризиків реалізації проєктів
Тестування на життєздатність стартапу	Перевірка поверхневості або деталізація плану розвитку стартапу та пошук відповідних напрямів конкурсів і навчання

Джерело: удосконалено автором за матеріалами [4, 5, 6].

Для оцінювання економічного ефекту інновації, що характеризує абсолютну величину перевищення вартісної оцінки очікуваних (фактичних) результатів над сумарними витратами ресурсів за певний період, варто використовувати такі форми розрахунку:

- народногосподарський економічний ефект (Ен.г.) визначається шляхом порівняння результатів від застосування технічних нововведень і всіх витрат на їх розробку, виробництво і споживання. Він характеризує ефективність певної групи технічних нововведень з погляду їх впливу на кінцеві показники розвитку економіки України;
- внутрішньогосподарський (комерційний) економічний ефект (Ев.г.) обчислюється на окремих стадіях відтворювального циклу «наука – виробництво – експлуатація (споживання)» і визначається аналогічно, тільки в своїх масштабах.

Крім того, для успішного впровадження інновацій важливо спрогнозувати ефективність потенційної інновації, а саме: передбачити ймовірні наслідки від реалізації інноваційного проекту для всіх суб'єктів ринку (виробників, споживачів, суспільства) у вигляді зміни деструктивного впливу на конструктивний або отримання економічного ефекту.

Математичну інтерпретацію загальної тривалості ЖЦ (Тжц) можна подати у вигляді формули (1) [12]:

$$T_{жц} = T_{АПР} + T_{НДДКР} + T_{БРУ} + T_{ОКВ} + T_p, \quad (1)$$

де $T_{АПР}$ – тривалість аналітично-пошукового етапу, час. од.;

$T_{НДДКР}$ – тривалість НДДКР, час. од.;

$T_{БРУ}$ – тривалість етапу випробовування в ринкових умовах, час. од.;

$T_{ОКВ}$ – тривалість етапу освоєння комерційного виробництва, час. од.;

T_p – період ринкового циклу інноваційної продукції, час. од.

Пропонуємо удосконалити математичну інтерпретацію загальної тривалості ЖЦ (Тжц) для реалізації екоінновацій, враховуючи наслідки від реалізації екологічно орієнтованого інноваційного проекту для всіх суб'єктів ринку (виробників, споживачів, суспільства) показниками впливу на екологічний стан середовища та безпосередньо стан здоров'я споживача, тобто з урахуванням екоекономічного ефекту. Тоді період ринкового життя екоінновацій визначається сукупністю споживчих властивостей екоінновації, що обумовлюють його цінність для споживача та відповідають тим потребам, які сформуються до моменту його виходу на ринок. Очікувану тривалість ринкового циклу екоінновацій запропоновано визначати за формулою (2):

$$T_{р.ц} = f(b_1, y_1, y_2, y_3, y_4), \quad (2)$$

де b_1 – показник, що враховує вид екоінновацій;

y_1 – швидкість зростання обсягів продажу екоінновацій залежно від рівня її сприйняття ринком;

y_2 – зміна споживчого потенціалу ринку екоінновацій під впливом множини факторів ринкового середовища;

y_3 – сумарне значення позитивних характеристик впливу на стан навколишнього середовища у процесі реалізації екоінновацій під впливом множини факторів ринкового середовища;

y_4 – сумарне значення позитивних характеристик продукту для здоров'я споживача у процесі реалізації екоінновацій під впливом множини факторів ринкового середовища.

Високий рівень ризиковості стартапів, відсутність валідації та невизначеність результатів стримують інноваційну активність значної кількості стартаперів та підприємців. Упередження ризиків в інноваційних рішеннях шляхом валідації та аналізу ризиків надає можливість спрямувати їх на позитивні результати, усунути та як мінімум, мінімізувати негативні наслідки. У життєвому циклі інновацій процеси валідації інноваційної ідеї є значно важливими. Особливістю екоінноваційного проєкту є вимірювання рівня екологічного ризику та чинників впливу на здоров'я споживача, крім того, вчасне реагування шляхом виправлення ефектів негативного впливу [16].

Таблиця 2

Ризик затримки робіт етапу НДДКР

Значення p_z	Рівень ризику	Примітка
$0,75 < p_z \leq 1$	Прийнятний	На роботах критичного шляху є значний резерв часу, що свідчить про можливість скорочення загальної тривалості робіт
$0,5 < p_z \leq 0,75$	Припустимий	Наявність достатнього резерву часу на роботах критичного шляху, що також свідчить про можливість скорочення загальної тривалості робіт
$0,25 < p_z \leq 0,5$	Критичний	Незначний резерв часу обмежує можливість скорочення загальної тривалості робіт, що потребує подальшого детального аналізу цього проєкту, – можна відмовитися
$p_z \leq 1$	Катастрофічний	Резерв часу відсутній, існує небезпека зриву настання завершальної події в очікуваний термін, необхідно переглянути можливість перерозподілу ресурсів і робіт, провести подальший аналіз доцільності застосування цього проєкту – найімовірніше варто відмовитися

Джерело: удосконалено автором за матеріалом [12].

Висновки. Екоінноваційні проєкти супроводжуються рядом ризиків, що пов'язані з VUCA світом (невизначеністю зовнішнього середовища, складнощами в управлінні, фінансуванні та контролі в межах підприємства). Саме тому впровадження інноваційних методів управління та ефективне прийняття під час якісного обґрунтування управлінських рішень у галузі екоінноваційної діяльності могли б забезпечувати мінімізацію втрат за умов невизначеності. Розробка плану управління та валідація інноваційної ідеї щодо несприятливих ситуацій, виявлення вагомості впливу на зовнішнє середовище та здоров'я споживача з подальшим контролем повинні бути введені в дію у випадку відхилення від поставлених завдань основного плану реалізації проєкту. Саме тому визначення стадій життєвого циклу та удосконалена економіко-математична модель інтерпретації очікуваної тривалості життєвого циклу екоінновацій дозволить упередити частину ризиків у процесі реалізації екоінноваційних проєктів.

Перспективи подальших наукових досліджень направлені на систематизацію методологічних підходів управління екоінноваційними проєктами та розробку пропозицій щодо удосконалення системи управління в контексті реалізації завдань прискорення цілей сталого розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баб'ячок Р. І., Кульчицький І. І. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні – проблеми, перешкоди і можливості. *Аналітичний матеріал проекту № 51321 «Посилення впливу громадськості на євроінтеграційні процеси у сфері науково-технічного та інноваційного розвитку України»*. URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf> (дата звернення: 26.03.2021).
2. Гурочкіна В. В. Фінансові та інтеграційні механізми розвитку промислових підприємств в емерджентній економіці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / М-во освіти і науки України, Хмельницький нац. ун-т. Хмельницький. 2020. 40 с.
3. Гурочкіна В. В. Механізми розвитку промислових підприємств в емерджентній економіці: монографія. Хмельницький : ХНУ, 2020. 336 с. URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6603/1/6759_IR.pdf (дата звернення: 26.03.2021).
4. Гурочкіна В. В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту. *Економіка: реалії часу*: науковий журнал. 2015. № 5 (21). С. 51–57. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf> (дата звернення: 26.03.2021).
5. Махортов Ю. О., Гурочкіна В. В. Стратегічні напрями інклюзивного розвитку України. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*: науково-практичний журнал. 2018. № 17. С. 35–44. URL: <https://nonproblem.net/wpcontent/uploads/2018/12/6.pdf> (дата звернення: 26.03.2021).
6. Мусіна Л. А. Екоінновації як шлях до зеленої модернізації економіки: міжнародний досвід і перспективи України. *Проблеми науково-технологічного і інноваційного розвитку*. 2015. № 2. С. 26–34.
7. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>. (дата звернення: 26.03.2021).
8. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року: Закон України від 28 лют. 2019 р. № 2697-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19> (дата звернення: 27.03.2021).
9. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності: Закон України, прийнятий 8 верес. 2011 року № 3715-IV. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. Офіц. вид. К.: Парлам. вид-во, 2012.
10. Стартап-екосистема Львова. URL: <https://inventure.com.ua/news/ukraine/startap-ekosistema-lvova> (дата звернення: 26.03.2021).
11. Чазов Є. Стартап як нова форма ведення бізнесу. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. 2013. № 52. С. 122–128.
12. Школа В. Ю., Кислий В. М. Прогнозування життєвого циклу інновацій у системі управління еколого-економічною безпекою підприємства. *Механізм регулювання економіки*. 2013. № 3. С. 49–59. URL: https://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/articles/issue_18/VIKTORIYA_YU_SHKOLA_VLADIMIR_N_KISLYForecasting_of_Life_Cycle_of_Innovations_in_a_Control_System_of_Economic_Safety_of_th.pdf (дата звернення: 26.03.2021).
13. Levitt, T. Exploit the Product Life Cycle. *Harvard Business Review*. 1965. Vol. 43. P. 81–94.

14. Startup Ranking. Countries Ranking URL: <http://www.startupranking.com/countries> (дата звернення: 26.03.2021).

15. Старостенко Г. Г. Інвестиції та інновації в реальному секторі економіки як фактор забезпечення конкурентоспроможності на прикладі виробничої сфери. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2018. № 2. С. 199–206.

16. Гурочкіна В. В., Будзинська М. С. Циркулярна економіка: українські реалії та можливості для промислових підприємств. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2020. № 5. С. 52–64

REFERENCES

1. Babiachok, R. I., Kulchytskyi I. I. Osnovni tendentsii rozvytku startapiv v Ukraini – problemy, pereshkody i mozhlyvosti. [The main trends in the development of startups in Ukraine are problems, obstacles and opportunities]. *Analitichnyi material proektu № 51321 «Posylennia vplyvu hromadskosti na yevrointehratsiini protsesy u sferi naukovo-tekhnichnoho ta innovatsiinoho rozvytku Ukrainy»*. URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf>

2. Hurochkina, V. V. (2020). Finansovi ta intehratsiini mekhanizmy rozvytku promyslovykh pidpriemstv v emerzhentnii ekonomitsi [Financial and integration mechanisms of industrial enterprises development in emergent economy] (Dissertation abstract). Khmelnytskyi: Khmelnytskyi nats. un-t.

3. Hurochkina, V. V. (2020). Mekhanizmy rozvytku promyslovykh pidpriemstv v emerzhentnii ekonomitsi [Mechanisms of industrial enterprises development in emergent economy]. Khmelnytskyi: KhNU. URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6603/1/6759_IR.pdf

4. Hurochkina, V. V. (2015). Innovatsiyni potentsial pidpriemstva: sutnist ta systema zakhystu [Innovation potential of the enterprise: the essence and protection system]. *Ekonomika: realii chasu*, (5(21), 51–57. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf>

5. Makhortov, Yu. O., Hurochkina, V. V. (2018). Stratehichni napriamy inkliuzyvnoho rozvytku Ukrainy [Strategic directions of inclusive development of Ukraine]. *Problemy innovatsiinoinvestytsiinoho rozvytku: naukovo-praktychnyi zhurnal*, (17), 35–44. URL: <https://nonproblem.net/wpcontent/uploads/2018/12/6.pdf>

6. Musina, L. A. (2015). Eko-innovatsii yak shliakh do zelenoi modernizatsii ekonomiky: mizhnarodnyi dosvid i perspektyvy Ukrainy [Eco-innovations as a way to green modernization of the economy: international experience and prospects of Ukraine]. *Problemy naukovo-tekhnologichnoho i innovatsiinoho rozvytku*, (2), 26–34.

7. Verkhovna Rada Ukrainy. (2002). Pro innovatsiinu diialnist: Zakon Ukrainy [About innovative activity: Law of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>

8. Verkhovna Rada Ukrainy. (2019). Pro osnovni zasady (stratehiu) derzhavnoi ekolohichnoi polityky Ukrainy na period do 2030 roku: Zakon Ukrainy [On the basic principles (strategy) of the state environmental policy of Ukraine for the period up to 2030: Law of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19>

9. Verkhovna Rada Ukrainy. (2011). Pro prioryetni napriamy innovatsiinoi diialnosti: Zakon Ukrainy [About priority directions of innovative activity: Law of Ukraine]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*. Kyiv: Parlam. vyd-vo.

10. Startup-ekosistema Lvova. [Lviv startup ecosystem]. URL: <https://inventure.com.ua/news/ukraine/startup-ekosistema-lvova>
11. Chazov, Ye. (2013). Startup yak nova forma vedennia biznesu [Startup yak nova form of business]. *Naukovi pratsi Natsionalnoho universytetu kharchovykh tekhnologii*, (52), 122-128.
12. Shkola, V. Iu., Kyslyi, V. M. (2013). Prohnozuvannia zhyttievoho tsykladu innovatsii u systemi upravlinnia ekoloho-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva [Forecasting the life cycle of innovations in the management system of ecological and economic safety of the enterprise]. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, (3), 49–59. URL: https://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/articles/issue_18/VIKTORIYA_YU_SHKOLA_VLADIMIR_N_KISLYForecasting_of_Life_Cycle_of_Innovations_in_a_Control_System_of_Economic_Safety_of_th.pdf
13. Levitt, T. (1965). Exploit the Product Life Cycle. *Harvard Business Review*. Vol. 43, 81–94.
14. Startup Ranking. Countries Ranking. URL: <http://www.startupranking.com/countries>
15. Starostenko, G. G. (2018). Investyciyi ta innovaciyi v realnomu sektori ekonomiki yak faktor zabezpechennya konkurentospromozhnosti na prikladi virobnichoyi sferi [Investments and innovations in the real sector of the economy as a factor for ensuring competitiveness on the example of the manufacturing sector]. *Ekonomichnii visnik. Seriya: finansi, oblik, opodatkuvannya*, (2), 199–206.
16. Hurochkina, V. V., Budzinska, M. S. (2020). Cirkulyarna ekonomika: ukrayinski realiyyi ta mozhливosti dlya promislovih pidpriemstv [Circular economy: Ukrainian realities and opportunities for industrial enterprises]. *Ekonomichnii visnik. Seriya: finansi, oblik, opodatkuvannya*, (5), 52–64.

Maryna B. Sokur, Postgraduate Student, University of the State Fiscal Service of Ukraine

Features and Key Risks of Eco-Innovation Life Cycle in Startup Projects

The article reflects the features of innovative development subject to the implementation of eco-innovative processes; characterizes the life cycle of innovations by stages; identifies the features of the results achieved when implementing eco-innovations and environmental startup projects.

Accelerating the goals of sustainable development in the world economy actualizes eco-innovative business processes in the form of startup projects. The global paradigm of ecological innovation development describes the nature of eco-innovation processes in the direction of development, implementation and commercialization of eco-innovations at the global level, and effective implementation of innovation results in the ecological sphere depends on close interaction of ecological protection, resources and national recreational potential. Therefore, for high-quality and effective commercialization of environmental business ideas, the competence to identify the features and risks of the life cycle of eco-innovation remains important, especially when they are implemented through startup projects.

The purpose of the article is to systematize the features and identify risks at the stages of the life cycle of eco-innovation in the intensification of resource consumption and their implementation in the context of startup projects.

The article offers an interpretation of the economic-mathematical model of the life expectancy of eco-innovations and presents proposals that create the preconditions for accelerating the Sustainable Development Goals (SDGs).

The operation of the enterprise in the field of eco-innovation processes is accompanied by a number of risks associated with the uncertainty of the external environment, the complexity of management and control of the enterprise itself. In conditions of such uncertainty, there is a strong need to develop and implement such methods of decision-making and justification in the field of eco-innovation, which would minimize losses due to possible risks.

When implementing an eco-innovation project, it is necessary to develop a plan to manage adverse situations and their impact on the environment and consumer health, and then monitor the work schedule, which should be implemented in case of deviation of the master plan from the tasks.

Key words: death valley, eco-innovative activity, ecological innovations, innovative activity, resource efficiency, startup, Sustainable Development Goals (SDGs), validation.

Стаття надійшла до редколегії 22 січня 2021 року

UDK 351

JEL D74, D78, H7

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.152-160

Georgi Stankov,
*Doctor of Science in Public
Administration, Professor,
Laboratory on the Problems of Black Sea
and Caspian Region,
Higher School of Security
and Economics – Plovdiv, Bulgaria
e-mail: dunyata@gmail.com
ORCID ID 0000-0002-6223-9418*

CITIZEN PARTICIPATION IN PUBLIC GOVERNANCE: INCONTESTABLE ADVANTAGES AND INEVITABLE RISKS

The paper explores the crisis of contemporary democracy, and citizen participation in public governance as a tool for its resolution. The reasons for the growing discrepancy between the demands of the citizens and the actions of the government are presented. The pros and cons of citizen participation are summarized in order to frame multiple dimensions of this complex issue. Studies on the positive and negative outcomes of participation are considered, and a conclusion is reached that under certain circumstances citizens' involvement might be very beneficial, and under other circumstances it might not.

Key words: citizen participation, crisis of democracy, quality of democracy

Г. Станков. Участь громадян у державному управлінні: безперечні переваги та неминучі ризики

У статті досліджується криза сучасної демократії і участь громадян у державному управлінні як інструмент подолання кризи. Представлені причини наростаючої невідповідності між вимогами громадян і діями влади. Автором узагальнено переваги і недоліки участі громадян для того, щоб визначити певні аспекти цієї складної проблеми.

Значна частина сучасної теорії демократії присвячена якості демократії та динаміці процесів демократизації та протилежних їй процесів. У наукових дослідженнях обґрунтовано тезу, що в демократичних суспільствах зростає незадоволення функціонуванням влади, і все більше громадян вважають свої уряди недостатньо демократичними. Іншими словами, демократії стикаються з викликом стати більш демократичними.

Метою цієї публікації є дослідження можливостей підвищення якості демократії через посилення участі громадян у прийнятті рішень.

Для досягнення цієї мети проаналізовано широкий спектр літератури у галузі політології та державного управління щодо практичних наслідків залучення та участі громадян.

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що вони можуть бути використані широким загалом фахівців і науковців, які в галузі публічного управління вирішують комплексну проблему залучення та участі громадян у державному управлінні з погляду на безперечні переваги та неминучі ризики.

Результати проведеного дослідження дозволяють зробити висновок, що за певних обставин участь громадян може бути досить корисною, а за інших обставин – навпаки. З огляду на потенційні переваги та недоліки залучення та участі громадян у визначеній політиці, наукова дискусія щодо того, як саме громадяни повинні брати участь у прийнятті рішень, триває. Основне питання полягає у тому, який тип процесу участі найкраще працює для усіх зацікавлених сторін та в яких конкретно випадках. Як теорія, так і практика демократичних інновацій мають бути зосереджені на розробці ефективних моделей та процедур, які використовують і збільшують переваги участі громадян та зменшують або нейтралізують її недоліки.

Ключові слова: криза демократії, участь громадян, якість демократії.

Formulation of the problem. A significant part of the modern theory of democracy is dedicated to the quality of democracy and the dynamics in the processes of democratization and dedemocratization. A growing body of research shows that in democratic societies there is growing dissatisfaction with their functioning, and more and more citizens consider their governments insufficiently democratic. Democracies face the challenge of becoming more democratic. The purpose of this text is to explore the possibilities for enhancing the quality of democracy by strengthening citizen participation in decision-making. In order to achieve this purpose, a wide range of literature from the domain of political science and public administration on the practical effects of citizen participation has been studied.

Purpose. The paper explores the crisis of contemporary democracy, and citizen participation in public governance as a tool for its resolution. The reasons for the growing discrepancy between the demands of the citizens and the actions of the government are presented. The pros and cons of citizen participation are summarized in order to frame multiple dimensions of this complex issue. Studies on the positive and negative outcomes of participation are considered, and a conclusion is reached that under certain circumstances citizens' involvement might be very beneficial, and under other circumstances it might not.

Analysis of recent research and publications.

The crisis of democracy in the 21st century. In the second decade of the 21st century, democratic societies are in a very complex period. Among many citizens there is a growing belief about the inability of the democratic institutions to fully implement the principles of democracy [11; 13; 22]. The increasing frustration with the discrepancy between the way governments govern and citizens' expectations makes representative institutions unrepresentative [17; 15], and as a result, the authority of representative democracy declines [21] and public trust in democracy collapses [9]. The phenomenon of delegitimization of democracy in society is undoubtedly not a special case of one or several nations, but a common problem of the democratic European societies [8].

The loss of the legitimacy of democratic institutions leads to distrust in political parties and public administration, and hence to an overall problem that Crozier, Huntington & Watanuki [4] aptly call the «crisis of democracy.» According to them, the governance and the administration are not able to respond to the citizens' demands. As a result, citizens become more dissatisfied,

and the administration becomes more exclusive. This situation produces a vicious circle of the growing estrangement between citizens and governance.

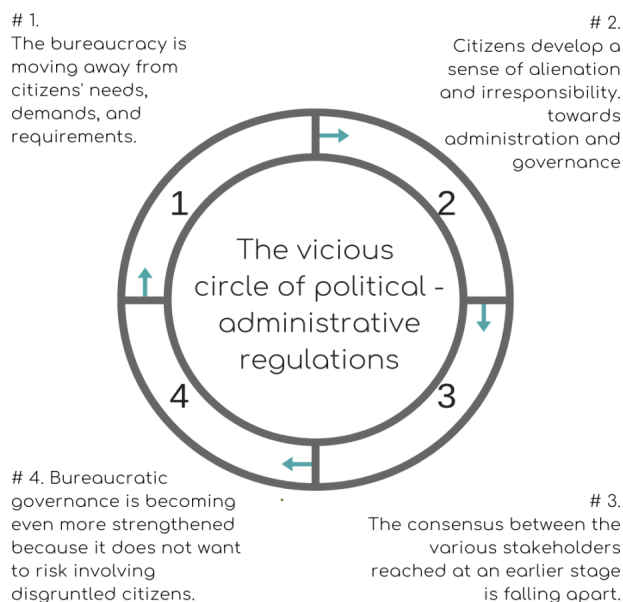


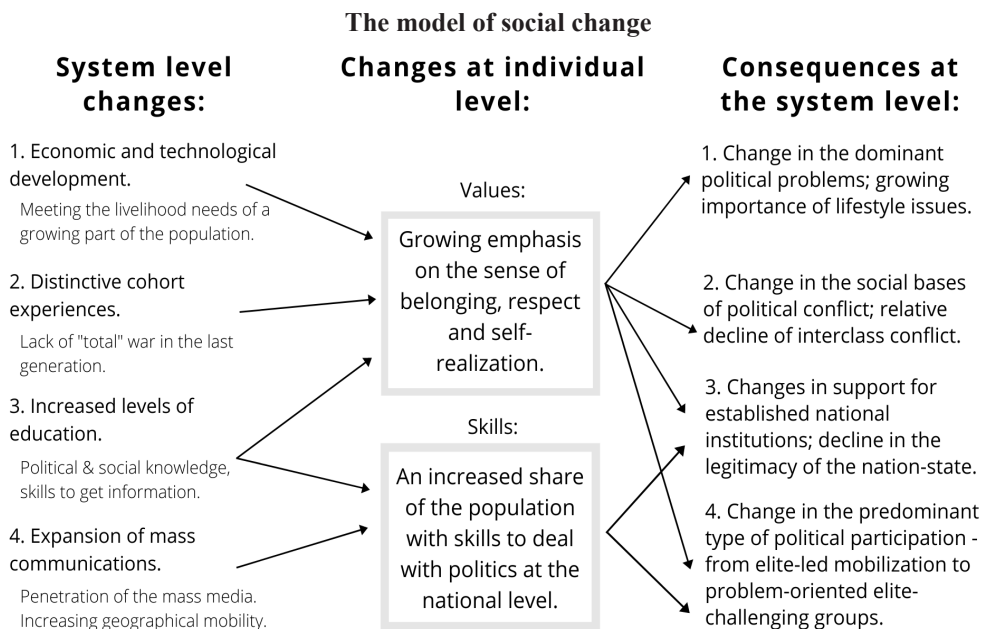
Figure 1: The vicious circle of political-administrative regulations

Source: adapted from [4].

Looking for explanation of this process, Inglehart [5] found the reasons for the discrepancy between citizens and government in certain system level changes in modern society that created space for new values and new motives for social action. These changes include economic and technical development (improving the livelihood conditions of a growing part of the population), distinctive cohort experiences (generations, growing in the absence of «total» war and relative peace and stability), increased levels of education (better understanding of the political and social life, and skills to get information), expansion of mass communication (mass media reaching a bigger part of the population). As a result, a significant number of people developed what Inglehart called «postmaterialist values», such as the need for belonging, respect, self-expression and self-realization. At the same time, these people have significantly improved their political skills and are increasingly interested in participating in decision-making at various levels and in policy-making, a change that Inglehart defines as a «challenge to the elite.» The new style of participation gives citizens a more important role in making specific decisions, not just the right to choose between two or more groups of candidates for decision-makers.

In this changing environment public governance faces enormous challenges, and it is clear that the old tools and decision-making approaches of representative democracy, inherited from the 20th century, can no longer achieve the results that citizens would perceive as necessary, desired and fair.

Table 1



Source: adapted from [5, p. 5].

Presentation of basic material of the research.

Citizen participation in the decision-making process – a possible solution to the «crisis of democracy»

Altman [1] states that when the public loses its trust in the democratic institutions, citizens demand change, which could happen in two ways: a) reform of the existing institutions and b) adoption of new forms of citizen participation. Citizen participation, in turn, is achieved through the introduction of forms of direct democracy, such as referendums, or through deliberative forums and participatory democracy. Citizen participation is usually defined as «the process by which members of a society... share power with public officials in making substantive decisions and in taking actions related to the community» [18, p. 320]. For Arnstein [2], it is a «civil power», characterized by a «redistribution of power», allowing previously excluded citizens to join the decision-making process.

Advantages and risks of citizen participation in the decision-making process.

Researchers note numerous advantages of citizen participation:

Usually society looks forward to getting involved in solving important issues [14].

Participation reduces the so-called «legitimacy gap» [19].

Participation provides an opportunity to monitor manifestations of corruption, politics behind-the-scenes, and clientelism [7].

Some forms of participation involve more stakeholders, which improves the quality of decision-making and also allows less represented groups to express their wishes [12].

Increasing overall social trust [16].

Increasing civic engagement and strengthening the sense of political efficiency [16].

At the same time, researchers find certain risks of citizen participation. For example, Smith [20] identifies five main disadvantages of citizen participation:

1) It is impossible to achieve the inclusion of all citizens due to the different levels of participation in different social groups, most of which are not particularly motivated to participate.

2) Citizens do not have the skills and competence to make reasoned political judgments, which compromises the idea of making informed decisions.

3) Even if they are motivated and / or competent to make decisions, citizens cannot have a serious effect on governance because the authorities will ignore or substitute their decisions to serve their own interests.

4) Participation is a very burdensome and costly resource for both citizens and institutions, and this reduces its effectiveness as a contribution to governance.

5) The effectiveness of civic participation is limited by the scale in which it takes place, which reduces the opportunities for transfer of good practices for engagement in the democratic process.

Thus, despite the great and justified enthusiasm for the idea of more citizen participation in the decision-making process, the accumulated practical experience shows that along with the incontestable advantages, it also carries some inevitable risks.

Analysis of pros and cons of participation from public administration's perspective

From the point of view of public administration, for the political system and the administration, the behavior of the citizens is both a possible resource of the external environment and a possible threat. If a SWOT analysis is made, reflecting the perspective of an institution, for it civic activity is not always an opportunity, on the contrary - uncontrollable and often spontaneous actions of the public in different situations are a threat to its activities and the performance of its functions.

Table 2

SWOT – analysis matrix

	Positive	Negative
Internal environment	S (strengths): strengths of the administration	W (weaknesses): weaknesses of the administration
External environment	O (opportunities): external opportunities for the administration	T (threats): external threats (challenges) to the administration

Source: created by the author.

Irvin and Stansbury [6] summarize the advantages and disadvantages of citizen participation, taking into account the perspectives of citizens and government.

Advantages include:

Table 3

Advantages of citizen participation in government decision making

Advantages of Citizen Participation in Government Decision Making		
	Advantages to citizen participants	Advantages to government
Decision process	• Education (learn from and inform government representatives) • Persuade and enlighten government • Gain skills for activist citizenship	• Education (learn from and inform citizens) • Persuade citizens; build trust and allay anxiety or hostility • Build strategic alliances • Gain legitimacy of decisions
Outcomes	• Break gridlock; achieve outcomes • Gain some control over policy process • Better policy and implementation decisions	• Break gridlock; achieve outcomes • Avoid litigation costs • Better policy and implementation decisions

Source: adapted from [6, p. 56].

Disadvantages include:

Table 4

Disadvantages of citizen participation in government decision making

Disadvantages of Citizen Participation in Government Decision Making		
	Disadvantages to citizen participants	Disadvantages to government
Decision process	• Time consuming (even dull) • Pointless if decision is ignored	• Time consuming • Costly • May backfire, creating more hostility toward government
Outcomes	• Worse policy decision if heavily influenced by opposing interest groups	• Loss of decision-making control • Possibility of bad decision that is politically impossible to ignore • Less budget for implementation of actual projects

Source: adapted from [6, p. 58].

Desiring to specify what conditions can be defined as «ideal» for enhanced citizen participation in decision-making, not only through the prism of who the stakeholders are and what the environmental conditions are, Irwin and Stansbury offer a specific cost-benefit analysis, adding two new dimensions to the typology of participation conditions: high or low are the potential costs and benefits of organizing a participation procedure [6].

Table 5

A model for cost-benefit analysis

	Costs	Benefits
High	Indicators	Indicators
Low	Indicators	Indicators

Source: adapted from [6, p. 62].

The analysis of Irwin and Stansbury categorizes the costs and benefits as high and low, thus allowing practitioners and decision-makers to find when citizen participation would be really beneficial.

Table 6

Costs and benefits of citizen participation

	Costs	Benefits
High	High-Cost Indicators • An acquiescent public is reluctant to get involved in what is considered the job of government employees. • The region is geographically large or presents other obstacles (such as heavy traffic) that make regular face-to-face meetings difficult. • Many competing factions and socioeconomic groups require a very large participatory group. • Low-income residents are key stakeholders for the issue at hand and should be included, yet they cannot because of work and family priorities. • Complex technical knowledge is required before participants can make decisions. • The public does not recognize the issue under consideration as a problem, nor are potential competing policy alternatives familiar to the public	High-Benefit Indicators • The issue is gridlocked and a citizen mandate is needed to break the gridlock. • Hostility toward government entities is high, and the agency seeks validation from community members to successfully implement policy. • Community representatives with particularly strong influence are willing to serve as representatives. • The group facilitator has credibility with all representatives. • The issue is of high interest to stakeholders and may even be considered at «crisis stage» if actions are not changed
Low	Low-Cost Indicators • Citizens readily volunteer for projects that benefit the entire community. • Key stakeholders are not too geographically dispersed; participants can easily reach meetings. • Citizens have enough income to attend meetings without harming their ability to provide for their families. • The community is homogenous, so the group requires fewer representatives of interest groups; smaller groups speed decision making. • The topic does not require representatives to master complex technical information quickly	Low-Benefit Indicators • The public is generally not hostile toward government entities. • The agency has had prior success in implementing policy without citizen participation (that is, the voting process is sufficient to guide policy-making behavior). • The population is large, making it difficult for involved stakeholders to influence a significant portion of the population. • The decisions of the group are likely to be ignored, no matter how much effort goes into their formation (the group does not have authority to make policy decisions). • The decisions of the group are likely to be the same decisions produced by the government entity

Source: adapted from [6, p. 62].

Conclusions. Given the potential advantages and disadvantages of citizen participation in specific policy-making, the debate over how exactly citizens should participate in decision-making continues [3]. Konisky & Beierle [10] argue that the question is no longer whether direct or indirect democracy is preferable, but what type of participatory process works best for all stakeholders and in what cases. Both theory and practice of democratic innovations should focus on the development of models and procedures, which use and increase the advantages of participation and reduce or neutralize its disadvantages.

REFERENCES

1. Altman, D. (2019). *Citizenship and Contemporary Direct Democracy*. Cambridge, Cambridge University Press.
2. Arnstein, S. R. (1969). A Ladder Of Citizen Participation. *Journal of the American Planning Association*, 35(4), pp. 216–224.
3. Callahan, K. (2007). Citizen Participation: Models and Methods. *International Journal of Public Administration*, 30(11), pp. 1179–1196, doi: 10.1080/01900690701225366.
4. Crozier, M., S. Huntington, J. Watanuki (1975). *The Crisis of Democracy*. New York, New York University Press.
5. Inglehart, R. (1977). *The Silent Revolution. Changing Values and Political Styles Among Western Publics*. Princeton, Princeton University Press.
6. Irvin, R., J. Stansbury (2004). Citizen participation in decision making: Is it worth the effort? *Public Administration Review*, 64(1), pp. 55–65.
7. Keane, J. (2009). *The Life and Death of Democracy*. London, Simon & Schuster.
8. Kriesi, H. (2020). Is There a Crisis of Democracy in Europe? *Politische Vierteljahresschrift*, 61(2), pp. 237–260, available online at <https://link.springer.com/article/10.1007/s11615-020-00231-9>.
9. Krastev, Iv., St. Holmes (2020). *The Light That Failed: Why the West Is Losing the Fight for Democracy?* New York, Pegasus Books.
10. Konisky, D., T. Beierle (2001). Innovations in Public Participation and Environmental Decision Making: Examples from the Great Lakes Region. *Society and Natural Resources*, 14(9), pp. 815–826.
11. Levinson, S. (2007). How the United States Constitution Contributes to the Democratic Deficit in America. *Drake Law Review*, 55(4), pp. 859–878, available online at https://lawreviewdrake.files.wordpress.com/2015/07/lrvol55-4_levinson.pdf.
12. Lima, V. (2020). *Participatory Citizenship and Crisis in Contemporary Brazil*. London, Palgrave Macmillan.
13. Lord, C. (2008). Still in Democratic Deficit. *Intereconomics*, 43(6), pp. 331–340.
14. Matsusaka, J. (2020). *Let the People Rule: How Direct Democracy Can Meet the Populist Challenge*. Princeton, Princeton University Press.
15. Nabatchi, T., M. Leighninger (2015). *Public participation for the 21st century*. Hoboken, New Jersey, Jossey-Bass.
16. Offe, C. (2011) Crisis and Innovation in Liberal Democracy: Can Deliberation Be Institutionalised? *Czech Sociological Review*, 47(3), pp. 447–472.
17. Papadopoulos, Y. (2013). *Democracy In Crisis. Politics, Governance and Policy*. Houndmills, Palgrave Macmillan.

18. Roberts, N. (2004). Public Deliberation in an Age of Direct Citizen Participation. *American Review of Public Administration*, 34(4), pp. 315–353. doi: 10.1177/0275074004269288.
19. Slavov, A. (2020). «National Referendums: Between Legitimate Popular Decision - Making and a Populist Takeover.» In: Blockmans, S., S. Russack (ed.). *Deliberative Democracy in the EU*, pp. 253–267. London, Rowman & Littlefield International, available online at <https://www.ceps.eu/ceps-publications/deliberative-democracy-in-the-eu>.
20. Smith, G. (2009). *Democratic Innovations: Designing Institutions for Citizen Participation*. Cambridge, Cambridge University Press.
21. Tormey, S. (2014). The Contemporary Crisis of Representative Democracy. *Democratic Theory*, 1(2), pp. 104–102.
22. Vesnic-Alujevic, L., R. Nacarino (2012). The EU and its democratic deficit – problems and (possible) solutions. *European View*, 11(1), pp. 63–70.

Г. Станков. Участие граждан в государственном управлении: бесспорные преимущества и неизбежные риски

В статье исследуется кризис современной демократии и участие граждан в государственном управлении как инструмент его разрешения. Представлены причины нарастающего несоответствия между требованиями граждан и действиями власти. Суммируются плюсы и минусы участия граждан, чтобы обозначить несколько аспектов этой сложной проблемы. Рассматриваются исследования положительных и отрицательных результатов участия, и делается вывод, что при определенных обстоятельствах участие граждан может быть очень полезным, а при других обстоятельствах – нет.

Ключевые слова: гражданское участие, качество демократии, кризис демократии.

Стаття надійшла до редколегії 13 квітня 2021 року

УДК 330.5:338.2:336.7 (043.5)
JEL C81, C82, C58, C52, C43, C33,
B41, B26, B27, B17, G11, G14,
G15, G23, G29, G32, O16, O50
DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.161-175

О. О. Сунцова,
д.е.н., професор,
професор кафедри
економічної кібернетики,
Університет ДФС України,
м. Ірпінь, Україна
e-mail: asuntsova@gmail.com
ORCID ID 0000-0002-3854-7939

ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК СКЛАДОВА ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕНДЕНЦІЇ В РЕАЛІЯХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Стаття присвячена дослідженню основних тенденцій, що спостерігаються у фінансових технологіях під час кризового стану економіки, який обумовлений світовою пандемією COVID-19, пошук закономірностей розвитку фінансових технологій у подібні періоди за секторами FinTech як складової цифрової економіки. Проаналізовано основні сектори FinTech за період до пандемії та під час пандемії COVID-19, виявлено особливості розвитку FinTech фірм залежно від рівня економічного розвитку певної країни, географічного її розташування та сегменту самих FinTech та запропоновано інтегральний показник рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці (LFTA) для оцінки на певний період усіх можливостей розвитку за сегментами FinTech у кризові періоди, такі як пандемія COVID-19.

Ключові слова: інтегральний показник рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці (LFTA), сегменти FinTech, тенденції розвитку FinTech, фінансові технології, цифрова економіка, FinTech.

О. А. Сунцова. Финансовые технологии как составляющая цифровой экономики: тенденции в реалиях пандемии COVID-19

Статья посвящена исследованию основных тенденций финансовых технологий в кризисном состоянии экономики, который имеет место при мировой пандемии COVID-19, поиск закономерностей развития финансовых технологий в подобные периоды по секторам FinTech как составляющей цифровой экономики. Проанализированы основные сектора FinTech за период до пандемии и во время пандемии COVID-19, выявлены особенности развития FinTech фирм в зависимости от уровня экономического развития определенной страны, географического ее расположения и сегмента самих FinTech и предложен интегральный показатель уровня адаптации FinTech к кризисным явлениям в экономике (LFTA) для оценки на определенный период всех

возможностей развития по сегментам FinTech в кризисные периоды, такие как пандемия COVID-19.

Ключевые слова: интегральный показатель уровня адаптации FinTech к кризисным явлениям в экономике (LFTA), сегменты FinTech, тенденции развития FinTech, финансовые технологии, цифровая экономика, FinTech.

Мета статті. Проаналізувати тенденції розвитку FinTech як частини цифрової економіки в реаліях впливу COVID-19 та розробити методологію визначення інтегрального показника рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці.

Постановка проблеми. Ключовим фактором для зростання цифровізації ринку фінансових технологій є великі інвестиції у рішення, засновані саме на технологіях. Більше того, фінансові технології, засновані на інфраструктурі, формують майбутнє сфери фінансових послуг зокрема і цифрової економіки загалом, тим самим сприяючи зростанню світового ринку фінансових технологій. Розуміння тенденцій розвитку чи спаду FinTech-індустрії, як адаптації до реалій впливу на цифрову економіку пандемії COVID-19, є надзвичайно актуальною та важливою з наукової та практичної точки зору, адже дає можливість зрозуміти природу та першопричини економічних явищ, які суттєво впливають на розвиток чи занепад як сегментів FinTech, так і цифрової економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні засади дослідження FinTech інновацій та їх ролі в національній економіці закладені в наукових працях таких учених, як С. Барнс, Г. Дорфлейтнер, Д. Камінг, М. Капідані, Л. Крістоуфек, Т. Ламберт, Е. Моллік, К. Пустчі, П. Сициліані, Р. Уордроп, Л. Хорнуф, Б. Чжан, А. Швієнбахер, Р. Язірі [1–10] та ін. Незважаючи на значний існуючий науковий доробок, не вирішеним остаточно залишається ряд теоретичних і прикладних проблем, що стосуються, зокрема, оцінки фінансових технологій, рівня їх розвитку у кризові періоди, наприклад спричинені пандемією COVID-19, та розробки певної методології обчислення деякого інтегрального показника рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці, чому і присвячена ця стаття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові технології (англ. FinTech) здебільшого визначають як технології, що застосовуються у фінансових службах або використовуються для того, щоб допомогти компаніям керувати фінансовими аспектами свого бізнесу, включаючи нові програми та додатки, процеси та бізнес-моделі [13]. З точки зору процедур термін «FinTech» належить до нових додатків, процесів, продуктів або бізнес-моделей у сфері фінансових послуг, є складовою цифрової економіки, складається з однієї або декількох додаткових фінансових послуг, які надаються цілком або здебільшого через інтернет. В ЄС такі фінансові технології регулюються Європейською директивою платіжних послуг (англ. European Payment Services Directive). Взаємодія між суб'єктами, що надають послуги FinTech, забезпечується через прикладний програмний інтерфейс (інтерфейс програмування застосунків, інтерфейс прикладного програмування) (англ. Application Programming Interface, API). Основною властивістю FinTech-компаній є здатність створювати інновації. Сукупність FinTech-компаній та стартапів, які діють у межах FinTech екосистеми, утворюють FinTech-індустрію.

Першим значним поштовхом до розвитку FinTech-індустрії в межах цифровізації економіки стала саме глобальна фінансова криза 2008 року, коли FinTech-компанії, адаптуючись до нових економічних умов, вимушені були суттєво змінити комерцію,

інвестиції, управління активами, страхування та операції з цінними паперами, і в результаті у післякризовий період FinTech-індустрія уможливила існування криптовалют, насамперед біткоїна. Після кризи 2008 року з'явилися тисячі FinTech-стартапів, до яких приєдналися і великі FinTech-корпорації, які усвідомлювали, що нарізла потреба у нових фінансових бізнес-моделях у межах саме цифрової економіки, де реалізується нагальна того часу потреба споживачів фінансових послуг у нових стандартах обслуговування. Сьогодні FinTech-індустрія налічує понад 100 тисяч FinTech-компаній, які охоплюють різні сегменти цифрової економіки, і багато з них має солідну капіталізацію і портфель клієнтів [8, 9]. Тому відкритим залишається питання, чи нові реалії і кризові явища в економіці, які спричинила пандемія COVID-19, також стали другим поштовхом до стрибка у розвитку FinTech-індустрії, чи на ці економічні процеси вона мала протилежний вплив, показуючи негативну тенденцію. Для відповіді на це питання поділимо FinTech-індустрію на типи та сегменти і проаналізуємо сучасні тенденції їх розвитку.

На сьогодні виділяють такі типи FinTech у рамках цифрової економіки [8, 9]:

- управління особистими фінансами (мобільні та десктопні програми, що дозволяють стежити за рухами особистих коштів, отримувати докладні звіти та припущення про майбутні витрати на основі предикативного аналізу);
- Блокчейн (технологія розподілених ресурсів);
- B2B-FinTech (вирішує проблеми розрахунків і обміну даними в бізнесі, зокрема стартапи щодо розробки смартконтрактів на основі блокчейну);
- кібербезпека (е-сервіс, який спрощує та автоматизує аутентифікацію клієнтів, розробляючи заходи з боротьби з шахрайством);
- платежі (прогресивні підходи до фінансових транзакцій);
- інвестиційні платформи (розроблені на основі впровадження роботизації та предикативного аналізу на основі великих даних);
- p2p (peer-to-peer) кредитування (кредитування в онлайн установах);
- краудфандінг (колективне фінансування);
- грошові перекази (технології, що дозволяють переказ грошових коштів без участі банківських установ, за допомогою простої і зрозумілої мобільної платформи чи сервісу електронної пошти і використання альтернативних підходів до аутентифікації клієнтів через соціальні мережі);
- аналіз великих даних (Big Data як у фінансовому секторі зокрема, так і в цифровій економіці загалом);
- RegTech (технологія, що здатна швидко та автоматизовано адаптувати бізнес до змін законодавства та умов ринку);
- InsureTech (повністю автоматизовані страхові продукти на основі мобільних чи десктопних додатків, взаємодія на рівні інтернету речей, p2p-страхування, автоматизація регресних виплат – це далеко не повний список стартапів у сфері страхових технологій);
- штучний інтелект (технологія використання подібних рішень у цифровій економіці);
- необанки (банки-челленжери без відділень);
- криптовалюти, криптобіржі, майнінгові компанії, інвестиційні та ICO-майданчики.

Реалізація FinTech-проєкту неможлива поза FinTech-екосистеми, під якою розуміють набір інструментів, які фінансова установа надає стороннім бізнес-структурам для створення і розвитку власних інноваційних сервісів [10]. Зокрема, екосистема містить процесинговий центр (уповноважений платіжною системою обчислювальний центр,

який забезпечує інформаційну та технологічну взаємодію між учасниками розрахунків), еквайринг (розрахунки з підприємствами, які приймають оплату від держателів платіжних карток за товари чи послуги або видають їм готівку [10]) та білінгову систему.

Bank of England прогнозує, що до 2023 року FinTech-індустрія може спричинити скорочення сукупного прибутку британських банків на 1,1 млрд фунтів стерлінгів, зокрема і через зниження прибутків від овердрафту і вартості платіжних послуг, зросте ризик ліквідності, так як клієнт буде менш прив'язаний до конкретного банку [8, 9]. Javelin Strategy & Research вказав, що з 2013 по 2015 рік обсяг мобільних безконтактних платежів у світі зріс втричі і досяг \$10 млрд. Очікується, що до 2029 року він досягне \$192 млрд. А продажі в додатках для смартфонів і браузерах, які нещодавно становили \$161 млрд, до 2022 року досягнуть \$519 млрд [8, 9]. Такі тенденції спонукали відомі банки Goldman Sachs, JP Morgan, Barclays і BNP Paribas почати активно інвестувати у FinTech-стартапи. Вони допомагають банкам скорочувати витрати, надавати клієнтам нові сервіси і протягом пандемічного 2017 року у сферу FinTech вже вклали \$16,6 млрд [8, 9].

UNIT.City свідчать, що в Україні існує понад 110 Fintech-компаній, з них 58 % компаній виникли після 2015 року. При цьому 84 % FinTech-компаній вже ведуть операційну діяльність і лише 16 % залишаються на стадії формування. Зазначимо про дублювання світових тенденцій у допандемічний період і в Україні, де стрімкий розвиток українського сегмента FinTech спричиняли послідовні кризи в період з 2008 по 2017 рік. У цей період кількість діючих комерційних банків в Україні скоротилася з 175 до 88 одиниць, а відтак зменшився доступ споживачів до банківських послуг, скорочувалася кількість відділень і зростала недовіра до традиційних фінансових установ, що і стало причинами стрімкого розвитку альтернативи FinTech. Тим часом було прийнято цифрову стратегію України 2020, здійснено частковий перехід на цифровий документообіг, дозволено використовувати електронний підпис, впроваджено універсальні цифрові ідентифікатори Bank ID і Mobile ID. В Україні держава сприяє розвитку FinTech згідно зі Стратегією, затвердженою Нацбанком України у липні 2020 року [12].

Глобальний ринок Fintech оцінився у 2019 році у 5504,13 млрд доларів США і очікується, що він зросте на рівні CAGR 23,58 % до 2022 року. Глобальний ринок Fintech може бути сегментований на основі технологій, послуг, застосування та регіонального аналізу. На основі технологій ринок може бути сегментований на API, AI, блокчейн, розподілені обчислення, штучний інтелект та інші. Серед них штучний інтелект (ШІ) лідирував на ринку в 2019 році з часткою 38,25 % і цю тенденцію прогнозували до 2025 року. Інтерфейси ШІ та чат-боти в основному перевизначили обслуговування клієнтів, а його бізнес, що розростається, дозволить орієнтованому на ШІ FinTech ринку зростати до 2025 року. Залежно від регіону ринок розділений на Північну Америку, Європу, Південну Америку, Азіатсько-Тихоокеанський регіон та Близький Схід і Африку. Серед них Азіатсько-Тихоокеанський регіон є домінуючим регіоном з часткою 49,45 % у 2019 році. Основними гравцями, що працюють на світовому ринку фінансових технологій, є PayPal Holdings, Inc., Ant Group, Robinhood Markets, Inc., Afterpay Limited, Google Pay (Alphabet Inc.), Paytm (One97 Communications Ltd.), Adyen, Qudian Inc., Nexi SpA, Klarna Bank AB, Social Finance, Inc., та Avant, LLC [8, 9].

Незважаючи на пандемію COVID-19, FinTech продовжує зростати у всьому світі. У середньому фірми FinTech мали річне збільшення кількості та обсягу своїх операцій на 13 % у 2020 році. Це узгоджується з покращенням інших ключових показників ефективності

загалом і цифрової економіки, таких як залучення нових клієнтів та утримання поточних клієнтів. Однак вплив COVID-19 на ефективність цифрової економіки не є рівномірним між бізнес-вертикалями FinTech або його географічною сегментацією. За винятком цифрового кредитування усі вертикалі отримали збільшення обсягу транзакцій, однак темпи зростання значно варіювали. Обмін цифровими активами, цифрові платежі, цифрові заощадження та WealthTech повідомили про річний обсяг транзакцій, який перевищив 20 % у першому кварталі 2021 року, тоді як сектори цифрового банкінгу, цифрових ідентифікаційних даних та RegTech повідомили про зростання у річному обчисленні на рівні лише на 10 % приросту за весь 2020 рік. Навпаки, фірми, що займаються цифровим кредитуванням, повідомили про зменшення обсягу та кількості транзакцій у 2020 році на 8 %, а також про зменшення кількості виданих нових позик на 6 %. Ця ситуація ускладнилася зростанням заборгованості за непогашеними позиками на 9 %. Найбільший приріст зафіксовано на Близькому Сході та в Північній Африці (40 % приросту за 2020 рік), за ним слідує Північна Америка (21 % приросту за 2020 рік) та Африка на південь від Сахари (21 % приросту за 2020 рік) [8, 9].

За загальним індексом Solactive FinTech за весь період пандемії COVID-19 спостерігається нарощування інвестиційного обсягу у FinTech з травня 2020 року по кінець квітня 2021 року (рис. 1). Індекс Solactive FinTech відстежує результати діяльності компаній, які використовують / надають трансформаційні та інноваційні програмні рішення у галузі фінансових послуг. Індекс розраховується як індекс чистої загальної прибутковості в доларах США та коригується щоквартально.



Рис. 1. Індекс Solactive FinTech за період з травня 2020 р. по квітень 2021 року

Джерело: <https://www.globalxetfs.com>

При цьому спостерігається тенденція на ринках FinTech із більш жорсткими заходами блокування COVID-19 збільшення обсягу транзакцій. У середньому зростання транзакцій FinTech у країнах з високою жорсткістю карантинних та обмежувальних заходів щодо COVID-19 на 50 % вище, ніж у тих країнах, де ковідні обмеження були м'якими. Ця тенденція була найбільш очевидною для цифрових платежів, де FinTech у країнах з високою жорсткістю карантинних та обмежувальних заходів щодо COVID-19 мали 29 % зростання за весь час пандемії, що вдвічі перевищує середнє зростання для країн із низькими карантинними обмеженнями за той самий період. Попит на FinTech, що надає ринок (тобто Digital Identity), мав таку саму тенденцію: зростання транзакцій на 20 % у

країнах із високою жорсткістю карантинних та обмежувальних заходів щодо COVID-19 та лише 2 % у країнах з незначними карантинними обмеженнями [8, 9].

FinTech у країнах із ринком, що розвивається, повідомили про більш високі темпи зростання (до 15 % за 2020 рік), але також і про більші операційні виклики та ризики, ніж у країнах з розвинутою економікою (до 11 % за 2020 рік) [8, 9]. Водночас FinTech у країнах з ринком, що розвивається, повідомили про більш високе зростання залучення нових клієнтів і вищий рівень утримання клієнтів, ніж фірми з країн з уже розвинутою економікою.

FinTechs відповіли на COVID-19, внісши зміни до своїх існуючих продуктів, послуг та політики. Найпоширенішими змінами у всіх вертикалях FinTech були «зменшення комісій та відмова від комісії», «зміни до критеріїв підключення» та «сервітути оплати». Наприклад, 36 % фірм, що займаються цифровими платежами, запровадили зниження комісій або проведення операцій взагалі без комісій, тоді як 53 % фірм, що займаються цифровими платежами, внесли зміни до своїх кваліфікаційних критеріїв, а 49 % сервітутів оплати як відповідь на реалії впливу пандемії COVID-19. Також 60 % фірм FinTech випустили ряд нових продуктів та послуг у відповідь на COVID-19, ще 32 % планують це зробити. Найбільш поширеною зміною для фірм, що займаються цифровими платежами, стала розробка та впровадження додаткових платіжних каналів (38 % фірм це запровадили протягом 2020 року). Для такого сектору FinTech, як цифрове кредитування основними змінами були збільшення нефінансових послуг з доданою вартістю (наприклад, інформаційні послуги, які були запроваджені 35 % фірм) [8, 9].

Деякі FinTech реагують на підвищені ризики кібербезпеки, так, 28 % фірм повідомили про введення посиленних функцій шахрайства або кібербезпеки, а ще 12 % повідомили, що перебувають у процесі цього. FinTech у всьому світі повідомили про збільшення на 17 % рівня сприйняття ризиків кібербезпеки за пандемічний період, при чому ризики цифрового банкінгу та цифрових платежів мають найбільше зростання ризиків кібербезпеки (32 %, та 20 % відповідно за 2020 рік).

На сьогодні компанії FinTech по всьому світу мають обмежені права у наданні допомоги, пов'язаної з COVID-19, незважаючи на значну готовність таких фірм. Це демонструє сильну зацікавленість, проте рівень участі фірм FinTech у наданні допомоги за 2020 рік коливався від 7 % для заходів підтримки робочих місць суб'єктами підприємництва та 13 % від державних заходів щодо збереження робочих місць, але самі фірми FinTech виявляли зацікавленість у проведенні галузевих заходів допомоги (32 % фірм), державних схем фінансування матчів, вистав, концертів (32 %) та державного стимулювання фінансування малого та середнього бізнесу (30 %).

Відповідно до викликів пандемії фінансовий стан FinTech погіршився під час COVID-19, зі змішаними поглядами на перспективу збору коштів у майбутньому. Більше половини FinTech повідомили, що COVID-19 негативно вплинув на їх резерви капіталу, причому 21 % фірм повідомили про значний вплив, а 30 % – про незначний вплив. Близько 40 % фірм повідомили, що COVID-19 мав суттєво негативний (14 %) або незначно негативний вплив (26 %) на оцінку їхніх фірм.

Ранні регуляторні відповіді на COVID-19 полегшили роботу деяких FinTech. Так, FinTech скористалися регуляторною підтримкою eKYC (17 %), спрощеною програмою CDD (13 %), підтримкою дистанційного приєднання (12 %) та спрощеним затвердженням продуктів чи послуг (7 %). Фірми FinTech також отримують користь від регуляторних інноваційних

ініціатив, наприклад, співпраця з інноваційним бюро (14 %) або участь у регуляторній пісочниці (6 %). FinTechs застосовували ці заходи регулювання по-різному. Цифрові платежі та цифрове кредитування мали вигоди від eKYC, CDD та віддалених заходів щодо підтримки, порівняно з іншими послугами з FinTech. Для забезпечення ринком FinTechs, а зокрема для постачальників RegTech та Enterprise Technology, частіше виникала потреба в допуску до інноваційних бюро FinTech та регуляторних пісочниць, а також участі в хакатонах та Techsprints, оскільки багато з їх діяльності не регулюються. Потреба в регуляторній підтримці вища в країнах із більш жорсткими заходами блокування COVID-19, включаючи підтримку eKYC, спрощений CDD та швидше авторизацію і ліцензування.

На рис. 2 зображено основні тенденції FinTech за його секторами у допандемічний та пандемічний період з 2017 по 2020 роки згідно з аналітикою, оприлюдненою KPMG International. Фактично, за час пандемії спостерігається платіжний простір не менш активно, незважаючи на відсутність мегазлиттів. У 2019 році відбулося кілька мегазлиттів у платіжному просторі, включаючи придбання WorldPay 42,5 млрд доларів США та придбання First Data Fiserv 22 млрд доларів США. Інвестиції в темпи платежів виглядають м'якими і переважно зосереджені на зрілих постачальниках платежів, коли інвестори в платіжному просторі зосереджувались на компаніях, що перебувають на пізніх стадіях, – тенденція, яка відображала невизначеність, пов'язану з COVID-19. Діяльність злиття та поглинання може спричинити сплеск у 2021 році, оскільки інвестори створили певні резерви готівки і шукають вигідних пропозицій. Розширений вплив, пов'язаний з пандемією, може спричинити серйозні виклики для стартапів на ранніх стадіях та з менш ліквідними платежами, створивши можливості для їхніх більш добре капіталізованих колег та корпорацій, що адаптуються до змін. Так, Mastercard і Visa, які є активними операторами як з точки зору придбання, так і з точки зору партнерства, але жоден не очікує, що рух грошей продовжиться за традиційними темпами, і саме тому вони працюють над вдосконаленням можливостей своєї застарілої інфраструктури, щоб імітувати рух грошей у реальному часі та надавати більше можливостей, особливо в просторі B2B. Наприклад, у другому півріччі 20 року Visa оголосила про придбання Plaid, орієнтованого на API, на 5,3 млрд доларів США, тоді як Mastercard оголосила про придбання компанії Finicity, орієнтованої на відкриті банки, на 825 млн доларів США.

Нішеві платіжні компанії все ще залучають фінансування, хоча великі гравці продовжували залучати левову частку фінансування у платіжному просторі, особливо компанії, орієнтовані на вертикальні ніші, такі як платежі за охорону здоров'я, транскордонні платежі та цифрові транзакції. Ймовірно, буде збільшено кількість стартапів, зосереджених на вертикальних нішах, таких як охорона здоров'я та нерухомість, а також на рішеннях, спрямованих на транскордонний платіжний простір.

Інвестори в InsurTech відступають у пандемічний період на тлі бурі викликів, тому інвестиції венчурного капіталу InsurTech суттєво скоротились у 2020 році, оскільки мала вплив низка факторів, а саме: до того, як COVID-19 уповільнив процес угод у всьому світі, сектор страхування відчув відступ від корпоративних інвесторів через нечіткі оцінки традиційних фірм-венчурів та через відсутність значних виходів за рамки кількох великих придбань. При цьому США продовжували залишатися домінуючим центром страхування у всьому світі, на нього припадало сім з 10 найкращих угод з випуску послуг у 2020 році, включаючи шість раундів фінансування 100 мільйонів доларів США (це Duck Creek Technologies, Oscar, Zing Health, Pie Insurance, та інші).

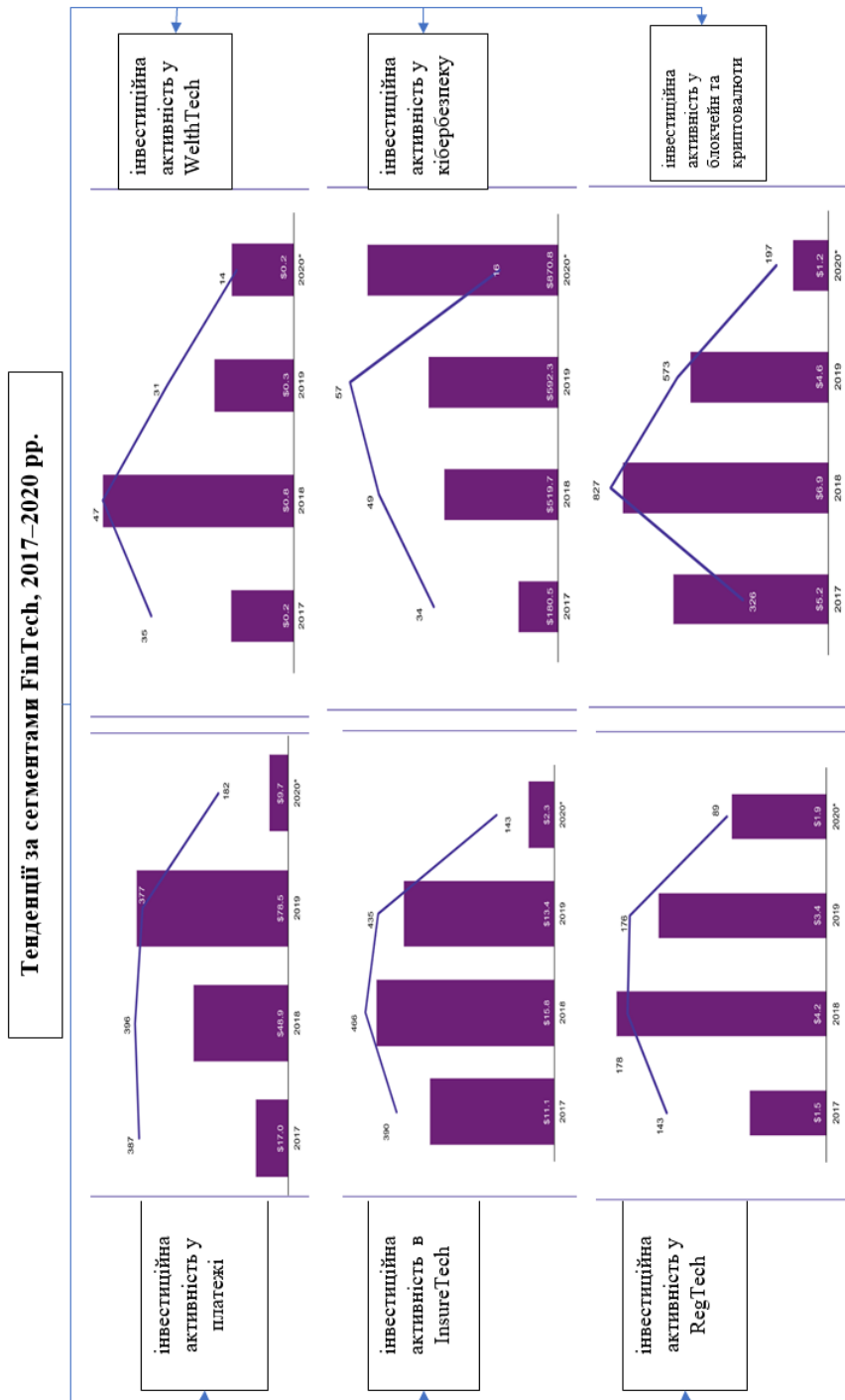


Рис. 2. Тенденції інвестиційної активності за сегментами FinTech, 2017–2020 рр.
 Джерело: *Pulse of FinTech H1 '20, Global Analysis of Investment in FinTech, KPMG International.*

Однак можливості для страхових компаній зростають в Європі та Азії, про що свідчать інвестиції у 81 мільйон доларів США у інвестиційне страхування Digit, що базується в Індії, частковий викуп угорського Netrisk за 61 мільйон доларів США [8, 9].

Залежно від розвитку регуляторів RegTech стає все більш важливим, незважаючи на зменшення кількості угод RegTech, коли загальний обсяг інвестицій в середині 2020 року перевищував інвестиції 2019 року. Regtech бурхливо розвивається, оскільки компанії стикаються з тиском щодо зменшення витрат та покращення дотримання вимог з огляду на виклики, пов'язані з COVID-19. Водночас багато хто приймає цифрові бізнес-моделі та цифрові рішення, щоб віддалено обслуговувати своїх клієнтів – рішення, що є новими ризиками, якими повинні керувати компанії. Це сприяє зростанню зацікавленості до RegTech, оскільки фірми прагнуть підвищити свою здатність управляти дотриманням нормативних вимог без збільшення структурних витрат.

Послуги з обслуговування особистих фінансів, будучи однією з наймолодших сфер FinTech, у 2019 році почалося сповільнення інвестицій, оскільки інвестори більше зосереджувались на компаніях, що вже давно і успішно працюють і мають безпечні ставки. Ця тенденція продовжувалась і в першому півріччі 20 року через глобальний вплив COVID-19, хоча інвестиції у цей сектор зростають у річному обчисленні, це відбувається частково завдяки роботі Aspiration, яка одна лише акумулювала на послугах з обслуговування особистих фінансів 135 мільйонів доларів США. Тому менеджери з капіталу переосмислюють операційні моделі після COVID-19, адже пандемія перемістила технологію на перше місце порядку денного для багатьох менеджерів з управління особистих фінансів, враховуючи їх раптову нездатність виконувати традиційні роботи. Їм довелося досить швидко переосмислити свої бізнес-моделі та знайти способи зробити те, що вони робили десятки років, використовуючи технології. Незважаючи на те, що інвестиції, ймовірно, залишатимуться незначними до кінця 2020 року, посилений акцент на RichTech, швидше за все, оживиться вже до кінця 2021 року.

За пандемічний період загальні інвестиції в кібербезпеку значно перевищували інвестиції, які спостерігались у всьому допандемічному 2019 році, незважаючи на придбання фірмою Moody's у лютому 2019 компанії з питань боротьби з шахрайством RDC на 700 мільйонів доларів США. Поки компанії по всьому світу намагалися надати людям можливість працювати вдома через COVID-19, спостерігалось значне збільшення занепокоєння з приводу атак, програм-вимагачів та потенційних збоїв в інтернеті. Занепокоєння щодо загального шахрайства також було високим, оскільки уряди виділяли значні кошти для пом'якшення впливу пандемії як на фізичних осіб, так і на бізнес. Новою тенденцією сектору кібербезпеки стали інвестиції у стартапи, пов'язані з детективними можливостями онлайн та автоматизацією безпеки кіберпростору. У першій половині 20-го року зростала увага до детективних можливостей та відповідних е-продуктів, на додаток до постійної уваги щодо контролю за особистістю та доступом, пов'язаної з приватністю споживачів та запобіганням шахрайству. Штучний інтелект та автоматизація безпеки кіберпростору також були основними пріоритетами для корпорацій, які шукали шляхи кращого управління своїми витратами. Враховуючи стрімке зростання віддаленого доступу та використання інтернет-каналів, очікується, що як корпорації, так і інші інвестори будуть все більше інвестувати в безпарольні технології, біометричні дані та рішення для моніторингу поведінки [8, 9].

Екосистема блокчейн продовжує розвиватися, незважаючи на падіння інвестицій. Інвестиції у блокчейн і криптовалютний простір впали впродовж першого півріччя 2020, частково через COVID-19, а частково за рахунок посилення акценту на вартості. Цифрова платформа активів Bakkt у розмірі 300 мільйонів доларів США була найбільшою у цьому секторі за I півріччя 2020 року, за якою збірка транскордонних платежів Ripple отримала 200 мільйонів доларів США [9]. Вертикальна інтеграція є пріоритетною, оскільки консорціуми блокчейнів зосереджуються на забезпеченні реальної цінності і продовжують відходити від однорідного підходу до зосередження уваги на об'єднанні партнерів ланцюжка створення вартості для розробки конкретних галузевих, вертикально інтегрованих випадків використання. З огляду на складність ланцюгів поставок, відсутність довіри та збільшення доступності даних, очікується, що у 2021 році діяльність блокчейну буде активізовано (наприклад, через розробку загальних мов / таксономій даних для підтримки використання блокчейну та зміцнення довіри).

Підсумовуючи описані вище фактичні тенденції розвитку FinTech в умовах пандемії COVID-19, необхідним постає розроблення та апробація певного інтегрального показника, який буде маркером для визначення переламних пікових тенденцій у розвитку фінансових технологій, які, як вже відомо із статистичних досліджень, виникають під час яких-небудь кризових явищ. Таким інтегральним показником може стати запропонований інтегральний показник оцінювання рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці, який пропонується визначати як відсоткове співвідношення загального обсягу фінансування за секторами FinTech та загального обсягу приватних та державних інвестицій за певний період (квартал, півріччя, рік). Загальний обсяг альтернативного фінансування за секторами FinTech включає суму всіх видів інвестицій у різні сектори FinTech, зокрема у вигляді peer-to-peer позик, краудфандингу, балансових позик, венчурного фінансування тощо. Розрахунок інтегрального показника оцінювання рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці (скорочено: рівень FinTech адаптації – LFTA) пропонується здійснювати з використанням лінійної математичної моделі за формулою (1):

$$LFTA = wiap \cdot IAP + wiainsurtech \cdot IAInsurTech + wiaregrech \cdot IAREgTech + wiawelthtech \cdot IAWelthTech + wiacs \cdot IACS + wiacc \cdot IACC, \quad (1)$$

де wi – ваговий коефіцієнт i -го показника оцінювання рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці; IAP – інвестиційна активність у платежі; $IAInsurTech$ – інвестиційна активність у страхові технології (в InsurTech); $IAREgTech$ – інвестиційна активність у RegTech; $IAWelthTech$ – інвестиційна активність у WelthTech; $IACS$ – інвестиційна активність у кібербезпеку; $IACC$ – інвестиційна активність у криптовалюту та блокчейн.

Для визначення необхідних значень вагових коефіцієнтів при змінних, обраних як складові запропонованого інтегрального показника оцінювання рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці, застосуємо формулу Фішберна (2):

$$w_i = \frac{2 \cdot (n - i + 1)}{n \cdot (n + 1)}, \quad (2)$$

де n – загальна кількість показників оцінювання рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці; i – ранг показника оцінювання рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці, який може бути визначений експертним шляхом.

Розрахунок інтегрального показника адаптації FinTech до кризових явищ в економіці LFTA включає три етапи: 1) формування масиву вхідних даних за 6 встановленими

індикаторами; 2) визначення вагових коефіцієнтів індикаторів за формулою Фішберна; 3) розрахунок інтегрального показника рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці методом зважених сум. При апробації запропонованого підходу до оцінювання рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці сформуємо масив вхідних даних із 6 індикаторів для 28 країн європейського регіону. Обрані індикатори можуть бути виражені в частках одиниці (зі значенням від 0 до 1) та у відсотках (діапазон можливих значень від 0 % до 100 %). Масив вхідних даних сформовано станом на початок квітня 2021 року. Тепер розрахуємо вагові коефіцієнти для складових інтегрального показника рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці, скориставшись формулою Фішберна, та, власне, і розрахуємо значення інтегрального показника рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці. Результати розрахунків для обраної вибірки країн зображено на рис. 3.

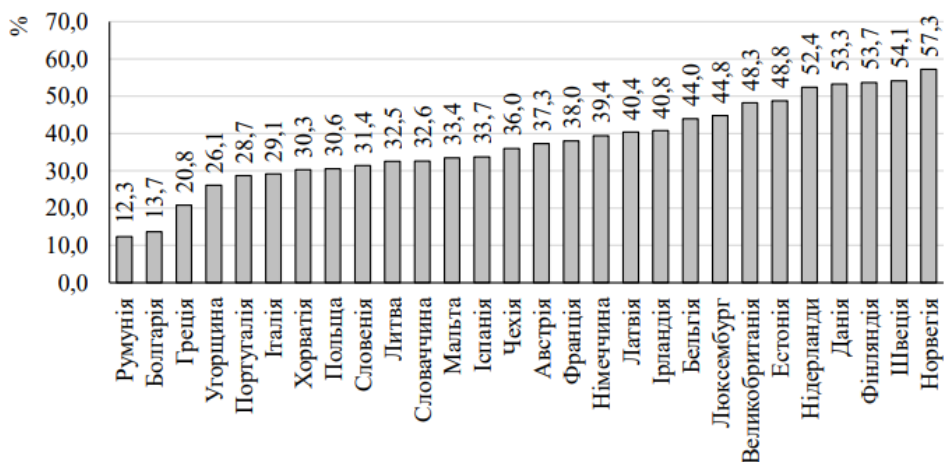


Рис. 3. Результати розрахунку інтегрального показника рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці (LFTA) у деяких країнах світу у першому кварталі 2021 року, %

Джерело: розробка автора.

Як видно із зображених на рис. 3 результатів, найвищий рівень адаптації FinTech до кризових явищ в економіці (близько 53–54 %) мають Данія, Норвегія, Швеція та Фінляндія. Найнижчий рівень адаптації FinTech до кризових явищ в економіці (13–14 %) у Румунії та Болгарії.

Інтервал можливих значень запропонованого інтегрального показника рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці (LFTA) виражається або в частках одиниці $[0, 1]$, або у відсотках $[0, 100]$. Проте для встановлення економічно обґрунтованих граничних значень якісної інтерпретації цього показника необхідно визначити мінімальне та максимальне значення кожної складової інтегрального показника та визначити рівні адаптації FinTech. За статистичними даними відомо, що діапазон значень інтегрального показника рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці (LFTA) для 28 європейських країн

знаходиться у межах від 7 % до 64 %. Для якісної інтерпретації результатів отриманий діапазон (7, 64) розділимо на 4 інтервали та отримаємо таку градацію рівнів адаптації FinTech до кризових явищ в економіці (табл. 1).

Таблиця 1

**Якісна інтерпретація результатів розрахунку інтегрального показника
рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці (LFTA)**

Якісна інтерпретація рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці	Діапазон значень рівня LFTA			
	0–21,5	21,5–36	36–50,5	50,5–100
	Низький критично	Низький несуттєво	Середній	Високий

Джерело: розробка автора.

За розрахунками до групи країн із високим рівнем адаптації FinTech до кризових явищ в економіці потрапило лише 5 країн, серед яких Норвегія, Данія, Фінляндія, Швеція та Нідерланди. Критично низьке значення показника LFTA мають країни, у яких практично відсутня адаптація FinTech до кризових явищ в економіці – це Болгарія, Румунія та Греція. Близький до високого рівень адаптації FinTech до кризових явищ в економіці мають Бельгія, Естонія, Люксембург та Великобританія. Середні значення цього показника характерні для Ірландії, Латвії, Німеччини, Франції, Австрії та Чехії.

Висновки. Продemonстровано тенденції поведінки на ринку FinTech у допандемічний період та у період світової пандемії. Доведено, що у кризові періоди FinTech загалом розвивається стрімко, але при цьому якісно змінюється структура та види FinTech-послуг за секторами. Розроблено методологічні засади інтегрального оцінювання рівня адаптації FinTech до кризових явищ в економіці шляхом узагальнення методом зважених сум індикаторів інвестиційної активності секторів FinTech, а також ступеня використання інформаційних технологій у FinTech, за результатами якого встановлено, що: серед європейських країн найвищий рівень адаптації FinTech до кризових явищ в економіці мають Норвегія, Швеція, Фінляндія, Данія та Нідерланди; Україна належить до групи країн із критично низьким рівнем адаптації FinTech до кризових явищ в економіці поряд із Болгарією, Румунією та Грецією; упродовж останніх років рівень адаптації FinTech до кризових явищ в економіці в Україні має зростаючу динаміку. Низькі значення індексу адаптації FinTech до кризових явищ в економіці в умовах пандемії COVID-19 обумовлені досить низьким рівнем фінансової інклюзії та користування цифровими фінансовими послугами. Подальшого розвитку потребує удосконалення та практична апробація розробленої методики для більш повного вивчення проблематики впливу кризових явищ на розвиток та структуру FinTech.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Anti-rating: No leap of faith here: 15 countries with restrictions on cryptocurrency transactions. Worldcore. URL: <https://news.europawire.eu/anti-ratingno-leap-of-faith-here-15-countries-with-restrictions-on-cryptocurrency-transactions38010/eu-press-release/2018/05/10/>

2. Barbesino P., Camerani R., Gaudino A. Digital finance in Europe: Competitive dynamics and online behaviour. *Journal of Financial Services Marketing*. 2005. Vol. 9(4). P. 329–343.
3. Bitcoincharts. URL: <https://bitcoincharts.com/charts/>
4. Bitcoinmining: Bitcoin Mining Pools. URL: <https://www.bitcoinmining.com/bitcoin-mining-pools/>
5. Brad J. B. Future of Fintech in Capital Markets. CAIA Association, 2016. URL: <http://caia.org/aiar/access/article-1021>
6. Brandl B., Hornuf L. Where Did Fintechs Come from, and Where Do They Go? The Transformation of the Financial Industry in Germany after Digitalization. September 13, 2017. URL: <https://ssrn.com/abstract=3036555>
7. Brei M., Ferri G., Gambacorta L. Financial structure and income inequality. BIS Working Papers. 2018. Vol. 756. Bank for International Settlements, 2018. URL: <https://www.bis.org/publ/work756.pdf>
8. The pulse of fintech 2019, KPMG biannual global analysis of investment in fintech URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2019/07/pulse-of-fintech-h1-2019.pdf>
9. The pulse of fintech 2020, KPMG biannual global analysis of investment in fintech URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/industries/financial-services/pulse-of-fintech.html>
10. Арбузов С. Г., Колобов Ю. В., Міщенко В. І., Науменкова С. В. Еквайринг. Банківська енциклопедія. Київ : Центр наукових досліджень Національного банку України : Знання, 2011. 504 с.
11. Рубанов П. М. Трансформаційні процеси в національній економіці під впливом FinTech інновацій: монографія. Суми: Сумський державний університет, 2020. 452 с.
12. Стратегія розвитку фінтеху в Україні. URL: <https://bank.gov.ua>
13. Фінансова база України. Проект. URL: FinBase.com.ua

REFERENCES

1. Anti-rating: No leap of faith here: 15 countries with restrictions on cryptocurrency transactions. Worldcore. URL: <https://news.europawire.eu/anti-ratingno-leap-of-faith-here-15-countries-with-restrictions-on-cryptocurrency-transactions38010/eu-press-release/2018/05/10/>
2. Barbesino, P., Camerani, R., Gaudino, A. (2005). Digital finance in Europe: Competitive dynamics and online behaviour. *Journal of Financial Services Marketing*, (9(4), 329-343.
3. Bitcoincharts. URL: <https://bitcoincharts.com/charts/>
4. Bitcoinmining: Bitcoin Mining Pools. URL: <https://www.bitcoinmining.com/bitcoin-mining-pools/>
5. Brad, J. B. (2016). Future of Fintech in Capital Markets. CAIA Association. URL: <http://caia.org/aiar/access/article-1021>
6. Brandl, B., Hornuf, L. (September 13, 2017). Where Did Fintechs Come from, and Where Do They Go? The Transformation of the Financial Industry in Germany after Digitalization. URL: <https://ssrn.com/abstract=3036555>
7. Brei, M., Ferri, G., Gambacorta, L. (2018). Financial structure and income inequality. BIS Working Papers, (756). URL: <https://www.bis.org/publ/work756.pdf>

8. The pulse of fintech 2019, KPMG biannual global analysis of investment in fintech. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2019/07/pulse-of-fintech-h1-2019.pdf>
9. The pulse of fintech 2020, KPMG biannual global analysis of investment in fintech. URL: <https://home.kpmg/xx/en/home/industries/financial-services/pulse-of-fintech.html>
10. Arbuzov, S. G., Kolobov, Y. V., Mishchenko, V. I., Naumenkova, S. V. (2011). Ekvairynh. Bankivska entsyklopediia [Acquiring. Banking Encyclopedia]. Kyiv: Tsentr naukovykh doslidzhen Natsionalnoho banku Ukrainy: Znannia.
11. Rubanov, P. M. (2020). Transformatsiini protsesy v natsionalnii ekonomitsi pid vplyvom FinTech innovatsii [Transformational processes in the national economy under the influence of FinTech innovations]. Sumy: Sumy State University.
12. Stratehiia rozvytku fintekhu v Ukraini [Strategy of fintech development in Ukraine]. URL: <https://bank.gov.ua>
13. Finansova baza Ukrainy. Proekt [Financial base of Ukraine, project]. URL: FinBase.com.ua

Olesia O. Suntsova, Doctor of Economics, Professor, University of the State Fiscal Service of Ukraine

Financial Technologies as a Component of the Digital Economy: Trends in the Realities of COVID-19 Pandemic

A key factor for the growth of digitalization of the financial technology market is attracting large investments to technology-based solutions. Moreover, infrastructure-based financial technologies are shaping the future of financial services in particular and the digital economy in general, thus contributing to the growth of the global financial technology market. In addition, financial technology companies are supplying personalized products at low cost in the light of new developments in the technology sector caused by the COVID-19 pandemic, which is driving consumer expectations, thereby stimulating global growth in the digital economy and, consequently, a rapid development of some segments of financial technologies, and the rapid decline of other segments.

The article is devoted to the review of the main trends of financial technologies in the crisis of the economy, which takes place during the global pandemic COVID-19, the search for patterns of financial technology in similar periods by sectors FinTech as a part of the digital economy.

Macroeconomic analysis, econometric analysis and trend analysis are used.

The main sectors of FinTech for the period before and during the pandemic COVID-19 were analyzed, the main features of development of FinTech firms depending on a level of economic development of a certain country, its geographical location and the segment of FinTech itself are revealed, and an integrated indicator of the level of FinTech's adaptation to crisis phenomena in the economy is proposed (LFTA) to assess for a certain period of time all the development opportunities for FinTech segments in times of crisis, such as the COVID-19 pandemic.

Illustrated trends in the FinTech market during the pre-pandemic period and during the global pandemic period are demonstrated. It is proved that in times of crisis FinTech generally develops rapidly, but at the same time the structure and types of FinTech-services by sectors change qualitatively. Methodological bases of integrated assessment of FinTech's level of adaptation to crisis phenomena in the economy by generalization of weighted sums of indicators of investment activity of FinTech sectors, as well as the degree of use of information

technologies in FinTech have been developed. Norway, Sweden, Finland, Denmark and the Netherlands are in the economy; Ukraine belongs to the group of countries with a critically low level of FinTech's adaptation to economic crises, along with Bulgaria, Romania and Greece. In recent years, the level of FinTech's adaptation to the crisis in Ukraine's economy has been growing. The low values of the FinTech adaptation index to economic crises in the context of the COVID-19 pandemic are due to the very low level of financial inclusion and use of digital financial services.

Key words: *digital economy, financial technologies, FinTech development trends, FinTech segments, FinTech, integrated indicator of FinTech level of adaptation to economic crisis (LFTA).*

Стаття надійшла до редколегії 16 лютого 2021 року

УДК 336.1

JEL H 61

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.176-183

М. В. Тимоць,*к.е.н., доцент,**професор кафедри управління
та адміністрування**Університет Короля Данила,**м. Івано-Франківськ, Україна**e-mail: m.tymots@gmail.com***ORCID ID 0000-0001-9369-490X**

ОЦІНКА СТРУКТУРИ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Проаналізовано структуру та динаміку доходів Державного бюджету України. Обґрунтовано причини структурних змін у частині податкових та неподаткових надходжень бюджету. Проведено аналіз динаміки питомої ваги доходів у ВВП за 2015–2019 рр. Встановлено, що збільшення доходних джерел можливе лише в умовах успішного функціонування реального сектору економіки, що забезпечуватиме стабільну фінансово-економічну основу для формування доходів бюджету. Вирішення проблем збільшення доходної частини бюджету, оптимізації її структури, стане можливим за рахунок регулювання податкового навантаження, оптимального рівня розподілу і перерозподілу новоствореної вартості між усіма суб'єктами суспільних відносин.

Ключові слова: *доходи бюджету, структура, динаміка, податкові надходження, фінансові ресурси*

М. В. Тимоць. Оценка структуры доходов государственного бюджета Украины

Проанализированы структура и динамика доходов Государственного бюджета Украины. Обоснованно причины структурных изменений в части налоговых и неналоговых поступлений бюджета. Проведен анализ динамики удельного веса доходов в ВВП за 2015–2019 гг. Установлено, что увеличение доходных источников возможно лишь в условиях успешного функционирования реального сектора экономики, что обеспечивает стабильную финансово-экономическую основу для формирования доходов бюджета. Решение проблем увеличения доходной части бюджета, оптимизации ее структуры, станет возможным за счет регулирования налоговой нагрузки, оптимального уровня распределения и перераспределения вновь созданной стоимости между всеми субъектами общественных отношений.

Ключевые слова: *доходы бюджета, структура, динамика, налоговые поступления, финансовые средства.*

Метою статті є аналіз динаміки та структури доходів Державного бюджету України, визначення основних проблем наповнення доходної частини бюджету, а також формування

пропозицій щодо оптимізації та підвищення ефективності процесу формування та використання фінансових ресурсів держави.

Постановка проблеми. У сучасних умовах бюджетного реформування актуальною є проблема формування стабільної фінансової бази для реалізації усіх функцій та завдань, покладених на органи державної влади і місцевого самоврядування. При цьому повинен забезпечуватися безперервний процес бюджетних надходжень, пошуку альтернативних джерел формування доходів бюджетів, виявлення відповідних резервів їхнього зростання, а також їх оптимізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Державний бюджет є важливим інструментом ефективної реалізації фінансової політики, оскільки бюджетна система є основною ланкою державних фінансів. Такий централізований фонд грошових коштів охоплює весь комплекс розподільчих і перерозподільчих відносин у суспільстві за рахунок участі як фізичних, так і юридичних осіб.

Вагоме місце в економічному та соціальному розвитку кожної країни належить саме проблемам бюджету й ефективності управління бюджетними коштами, адже бюджет належить до тієї сфери суспільного життя, що безпосередньо стосується інтересів усіх членів суспільства [1, с. 14].

У зв'язку з цим дедалі більше привертається увага науковців до питань, пов'язаних із формуванням і використанням коштів Державного бюджету України, оскільки через центральний бюджет великої кількості розвинених держав перерозподіляється близько 30–50 % валового внутрішнього продукту, що є основним джерелом акумуляції фінансових ресурсів країни.

Теоретичну основу дослідження проблем функціонування державних фінансів, а також формування дохідної бази державного бюджету становлять наукові праці вітчизняних науковців: В. Л. Андрущенка, В. Д. Базилевича, С. А. Буковинського, О. Д. Василика, В. М. Гейця, В. Г. Дем'янишина, О. П. Кириленко, З. М. Лободіної, В. А. Лютого, І. О. Луніної, Ц. Г. Огня, К. В. Павлюк, А. М. Суторміної, О. І. Тулай, С. І. Юрія та ін. Незважаючи на значний науковий доробок зазначених науковців, на сьогоднішній актуальним залишається питання оцінки сучасного стану Державного бюджету України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний бюджет є вагомим інструментом макроекономічного регулювання. Він здійснює розподіл та перерозподіл валового внутрішнього продукту між регіонами країни, секторами економіки, верствами населення з метою підвищення ефективності реалізації фінансової політики держави, забезпечення фінансування об'єктів соціально-культурної сфери, державного управління та охорони навколишнього природного середовища та ін. [2, с. 96].

Доходи державного бюджету – це частина централізованих фінансових ресурсів держави, які врегульовані відповідними нормативними актами і необхідні для виконання її функцій.

Бюджетним кодексом України визначено, що доходи бюджету – це податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансфerti, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ) [3].

Склад і форми мобілізації доходів залежать від системи та методів господарювання, а також від економічних завдань, які вирішує суспільство у певний період. Основне

призначення системи державних доходів – створення надійної фінансової бази для забезпечення фінансової діяльності держави.

Доходи бюджетів створюються за рахунок податків від фізичних і юридичних осіб, зборів та інших обов'язкових платежів, надходжень з інших джерел, що встановлені законодавством України [4].

Кожна група доходів відіграє значну роль у системі Державного бюджету України. У формуванні доходів відіграють як макроекономічні, так і мікроекономічні фактори впливу на економіку: валовий внутрішній продукт, платоспроможність населення, вибір підприємствами та юридичними особами системи оподаткування, тіньова економіка, територіальне знаходження об'єкта оподаткування та ін. Тому доцільно розглянути структуру доходів у Державному бюджеті України та визначити динаміку, джерела формування та фактори впливу на коливання доходів відповідно до бюджетної класифікації (табл. 1).

За весь аналізований період 2015–2019 рр. у структурі доходів спостерігається значний дисбаланс. Так, найбільшу питому вагу займають податкові надходження – від 77 % у 2015 р. до 80,8 % у 2019 р., або на 3 в.п., але у 2017 році у структурі доходів податкові надходження показали тенденцію до спаду на 2,7 в.п. Причиною такого дисбалансу стало зростання надходжень у цільових фондах на 3,71 в.п. у 2017 р. порівняно з 2016 р. Зростання відбулося шляхом конфіскації коштів державою через корупційні порушення.

Таблиця 1

Структура доходів Державного бюджету України за 2015–2019 роки (%)

Доходи	2015	2016	2017	2018	2019
Усього доходів, у т.ч.:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Податкові надходження	77,0	82,3	79,6	81,9	80,8
Неподаткові надходження	22,6	16,9	16,3	17,9	18,9
Доходи від операцій з капіталом	0	0,03	0,04	0,1	0,02
Цільові фонди	0,1	0,1	3,8	0,02	0,2
Офіційні трансферти	0,3	0,7	0,2	0,2	0,1

Джерело: [5–6].

У структурі доходів друге місце серед надходжень займають неподаткові надходження, оскільки цей податок неможливо точно спланувати, а лише спрогнозувати, він не має фіскального характеру і не є обов'язковим, але становить значний відсоток у структурі, у середньому 17 %. Доцільно звернути увагу на показник 2016 р., який становить 16,82 %, що на 5,62 в.п. менше показника 2015 р. Основною причиною цього стало те, що 2015 до державного бюджету надійшли кошти за продаж 3G-ліцензій, що збільшило структуру неподаткових надходжень у сумі 9,1 млрд грн.

На основі проведеного аналізу доходів державного бюджету спостерігається тенденція до зростання надходжень, що, в свою чергу, має позитивно відобразитися на економіці країни, проте особливу увагу потрібно приділити збалансуванню бюджету, про це свідчить значний дисбаланс дохідної та видаткової частини бюджету країни. В свою чергу, узагальнюючим та основним джерелом у структурі доходів державного бюджету є валовий

внутрішній продукт, що відображає результат розподілу вартості ВВП з учасниками процесу відтворення та подальшого розподілу вартості, сконцентрованої в руках держави. ВВП має досить важливе значення у формуванні дохідної частини бюджету та розвитку економіки загалом.

Так, за зростання ВВП відбувається стабілізація економіки, збільшення заробітної плати, зменшення безробіття, купівельної спроможності населення та інших факторів, які приведуть до збільшення податкових надходжень у країну. Але за зменшення ВВП відбувається спад виробництва, що призведе до негативних наслідків. Основний – це недофінансування бюджету через доходи.

Тому доцільно розглянути динаміку доходів Державного бюджету України щодо ВВП (рис. 1).

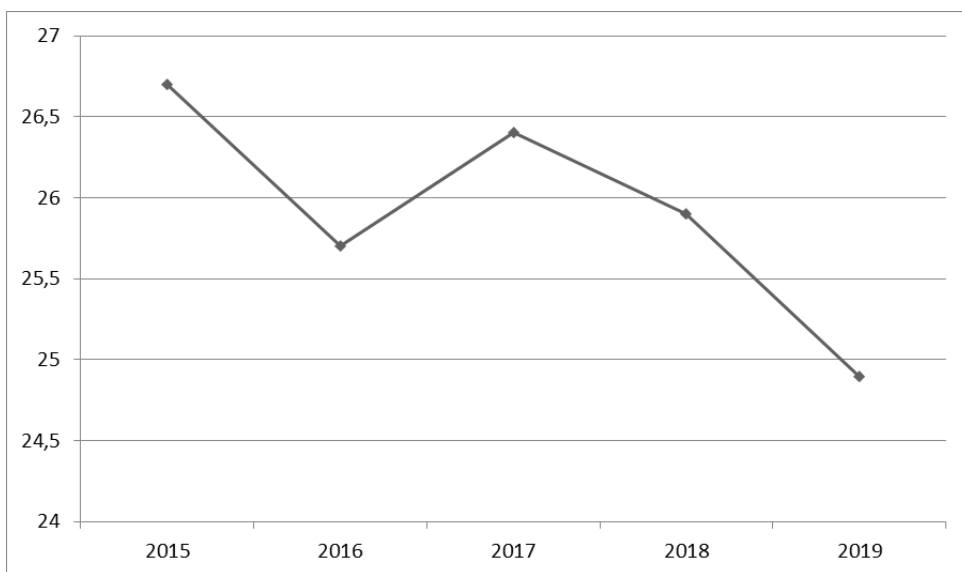


Рис. 2.1. Динаміка питомої ваги доходів у ВВП за 2015–2019 рр., %

Джерело: [5].

Дані рис. 1 щодо динаміки питомої ваги доходів у ВВП в період 2015–2019 рр. свідчать про нестабільну динаміку. Впродовж досліджуваного періоду спостерігається поступове зменшення питомої ваги доходів, за винятком 2016–2017 рр.

Останні економічні та бюджетні тенденції в країні висунули на передній план проблему фіскального напруження, тобто зростання питомої ваги податкової складової як у доходах бюджету, так і у ВВП [7, с. 269].

Розглянемо основні показники бюджетних класифікаторів у системі доходів за 2015–2019 роки у розрізі державного бюджету (табл. 2).

Згідно з даними Державної казначейської служби України, за аналізований період 2015–2019 рр. у системі доходів державного бюджету спостерігається постійне зростання загальної суми доходів. Так, згідно з даними табл. 2, доходи державного бюджету збільшилися із 543,69 млрд грн до 998,28 млрд грн, що було зумовлено економічними та

політичними факторами. Виконання дохідної частини 2016 становило 616,27 млрд грн, що на 81,58 млрд грн, або на 14,8 % більше від показників 2015 року.

Таблиця 2

Фактичний обсяг доходів у Державному бюджеті України за 2015–2019 рр., млрд грн

Вид надходження	Рік				
	2015	2016	2017	2018	2019
Доходи Державного бюджету України	534,69	616,27	793,26	928,1	998,28
Податкові надходження	409,42	503,88	627,15	753,81	799,77
Неподаткові надходження	120,01	103,63	128,4	164,68	186,68
Доходи від операцій з капіталом	0,17	0,19	0,29	0,66	0,18
Цільові фонди	0,15	0,29	29,84	0,19	1,77
Офіційні трансферти	3,14	4,17	5,97	7,3	8,72

Джерело: [8].

Збільшення спостерігається у податковій частині, а в неподатковій спостерігається значне зменшення. У системі податкових надходжень значну роль відіграв податок на додану вартість, який збільшився на 27 %, та податок на доходи фізичних осіб, який, порівняно з 2015 роком, зріс у 1,3 раза. Причиною цього стало збільшення заробітної плати в номінальному виразі. Зменшення неподаткових надходжень у 2016 спричинено відсутністю сплати видачі ліцензій за користування радіочастотами, що в 2015 році принесло до бюджету додаткові 9,1 млрд грн.

У 2017 році до державного бюджету надійшло 793,26 млрд грн, що на 146,99 млрд грн більше від показника 2016 року. Так, основною причиною збільшення у розрізі податкових надходжень був податок на додану вартість, у системі адміністрування якого відбулися значні зміни, а саме: введення електронного адміністрування, що дозволило залучити більшу кількість платників. Причинами зростання доходів також є шлях держави на детінізацію економіки, що дає змогу збільшити податкові надходження. Також потрібно звернути увагу на цільові фонди, які в 2017 році, порівняно з 2016 роком, збільшили надходження на 29,55 млрд грн, що є досить рекордним показником за аналізований період. Основне наповнення бюджету відбулося за рахунок коштів, які були конфісковані судом через корупційне правопорушення.

За 2018 рік державний бюджет отримав 928,1 млрд грн, що на 138,84 млрд грн більше від показника 2017 року. Збільшення відбулося за всіма статтями доходів, зокрема значну роль мають податкові надходження, що зросли на 126,66 млрд грн; значну роль відіграв ПДВ зі ввезених на територію України товарів та послуг і знецінення національної валюти. Основним надходженням у системі доходів стало збільшення коштів від розмитнених автомобілів.

Так, частка доходів за 2019 рік збільшилася на 70,19 млрд грн порівняно з 2018 роком, що, порівняно з попередніми періодами, відображає тенденцію до зниження доходів за деякими статтями, але, в свою чергу, збільшення відбулося за рахунок податку на прибуток підприємств та податку на доходи фізичних осіб. Причиною цього стало зростання середньої заробітної плати по Україні, а також зменшенню стрімкої динаміки податкових надходжень сприяло зміцнення національної грошової одиниці.

Проведений аналіз свідчить, що доходи відіграють досить важливу роль у формуванні економіки та інфраструктури країни через фінансові та нефінансові фактори впливу в економіці.

Вважаємо, що вирішення проблем щодо формування дохідної частини державного бюджету має місце тільки за умови покращення макроекономічної ситуації в державі, оскільки короткострокові заходи мають лише тимчасовий характер.

Реальне збільшення дохідних джерел можливе лише в умовах успішного функціонування у державі виробничих потужностей, що забезпечуватиме стабільну фінансово-економічну основу для формування доходів бюджету. Для цього необхідним є чітке визначення стратегії розвитку реального сектору економіки, від чого і залежить у подальшому вирішення й інших завдань відповідно до поставлених стратегічних цілей [9, с. 50].

Зазначимо, що ефективна економічна політика держави, зокрема щодо створення нових робочих місць, забезпечить істотне скорочення обсягів соціальних виплат. Відповідно, внаслідок здійснення результативної податкової політики, заощаджуючи кошти за рахунок скорочення субсидій, податкових пільг й інших резервів економії бюджетних коштів, держава зможе надати реальну допомогу тим, хто втратив роботу.

Висновки. Доходи – важлива складова частина державного бюджету. У системі міжбюджетних відносин доходи слугують основою для виконання державою своїх функцій та забезпечення функціонування бюджетної системи. Доходи бюджету поділяються на податкові, неподаткові, доходи від операцій з основним капіталом, офіційні трансферти. Кожен із цих структурних складових є вагомим, однак найбільш бюджетотворюючим компонентом є податкові надходження.

Доходи відіграють досить важливу роль у формуванні економіки та інфраструктури країни через фінансові та нефінансові фактори впливу в економіці. Постійні пошуки додаткових джерел наповнення бюджету приводять до збільшення доходів, адже саме за рахунок мобілізованих у державному бюджеті податкових, неподаткових та інших надходжень органи державної влади здійснюють реалізацію державної внутрішньої і зовнішньої політики, державне регулювання усіх суспільних процесів, стимулювання економічної та іншої діяльності.

Вирішення проблем збільшення дохідної частини бюджету, оптимізації її структури, зокрема щодо податкових надходжень, пов'язано зі специфікою здійснення державної політики регулювання податкового навантаження, оптимального рівня розподілу і перерозподілу новоствореної вартості між усіма суб'єктами суспільних відносин.

Політика держави щодо регулювання податкового навантаження повинна бути гнучкою та поміркованою, особливо в період бюджетного реформування і становлення демократичних засад розвитку суспільства, адже це сприятиме поступовому зростанню доходів державного бюджету, а також оптимізації їх структури.

Розмір та структура доходів державного бюджету впливає на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються у державі, що зумовлює необхідність подальших досліджень з огляду на усвідомлення важливості цієї сфери для ефективного та стабільного розвитку національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Биховченко В. Управління видатками Державного бюджету України. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2020. № 4. С. 13–24.
2. Тарасюк М. В., Сироветник О. С. Доходи державного бюджету в системі соціально-економічного розвитку України. *Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018, № 21(2). С. 93–97.
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
4. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28.12.2014 № 79-VIII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>
5. Бюджет України 2019: статистичний збірник. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/2_Budget_of_Ukraine_2019_\(for_website\)%20\(1\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/2_Budget_of_Ukraine_2019_(for_website)%20(1).pdf)
6. Бюджет України 2018: статистичний збірник. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%202018%20\(for%20website\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%202018%20(for%20website).pdf)
7. Звіти про виконання бюджету: Державна казначейська служба України. URL: <http://www.treasury.gov.ua>
8. Коляда Т. А. Державний бюджет України на 2018 рік: особливості формування та перспективи виконання. *Бізнесінформ*. 2018. № 4. С. 267–274.
9. Далєвська Т. А. Фінансово-бюджетне та стратегічне планування регіонального розвитку на засадах смартспеціалізації. *Світ фінансів*. 2019. № 1(58). С. 43–53.
10. Мартиненко В. Оцінка динаміки та структури податкових джерел формування бюджету в Україні. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2019. № 3. С. 133–143.

REFERENCES

1. Bychovchenko, V. (2020). Management of expenditures of the state budget of Ukraine. *Ekonomicznyy visnyk. Serija: finansy, oblik, opodatkuвання*. Vol. 4. Pp. 13–24 [in Ukrainian].
2. Tarasiuk, M. V. & Sirovertnyk, O. S. (2018). State budget revenues in the system of socio-economic development of Ukraine. *Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove gospodarstvo*. Vol. 21(2). Pp. 93–97 [in Ukrainian].
3. Budgetary Code Ukraine. (2010, July 8). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> [in Ukrainian].
4. About modification of the Budget code of Ukraine concerning reform of interbudgetary relations: Law of Ukraine (2014, December 28). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19> [in Ukrainian].
5. Budget of Ukraine 2019. Statistical Yearbook. (2020). URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/2_Budget_of_Ukraine_2019_\(for_website\)%20\(1\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/2_Budget_of_Ukraine_2019_(for_website)%20(1).pdf) [in Ukrainian].
6. Budget of Ukraine 2018. Statistical Yearbook. (2029). Retrieved from [https://mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%202018%20\(for%20website\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/Budget%20of%20Ukraine%202018%20(for%20website).pdf) [in Ukrainian].
7. Reports on budget execution. Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy. URL: <http://www.treasury.gov.ua>
8. Koliada, T. A. (2018). The state budget of Ukraine for 2018: features of formation and prospects of execution. *Biznesinform*. Vol. 4. pp. 267–274 [in Ukrainian].

9. Dalevska, T. A (2019). Financial-budgetary and strategic planning of regional development on the basis of smart specialization. *Svit finansiv*. Vol. 1(58). Pp. 43–53.

10. Martynenko, V. V (2019). Evaluation of dynamics and structure of tax budget formation sources in Ukraine. *Ekonomichnyj visnyk. Serija: finansy, oblik, opodatkuvannja*. Vol. 3. Pp. 133–143.

Myroslava V. Tymots, PhD in Economics, Associate Professor, King Daniel's University
Structure Analysis of Ukraine's State Budget Revenue

Introduction. There is a problem of filling budget revenues and searching for income growth reserves, as well as their optimization.

Purpose. The aim of the article is to analyze the dynamics and structure of revenues of the State Budget of Ukraine, the definition of the main problems of filling the revenue side of the budget, as well as the formation of approaches to improve the efficiency of the process of formation and use of state financial resources.

The methods of scientific knowledge and financial analysis are also used in the research process.

Results. State budget revenue is a part of financial resources of the state, which is used to implement its functions. Tax revenues, non-tax revenues, the income from capital transaction as well as transfers are included into budget revenue. Each group of incomes plays a very important role in the system of the State Budget of Ukraine. The main purpose of the state revenue system is to form the provision of financial activities of the state. The structure and dynamics of budget revenues of Ukraine in 2015-2019 are analyzed. The most specific share of this period was occupied by tax revenues.

There is an increase in the revenue side of the budget, which is due to economic and political factors. The emergence of significant fluctuations and deviations in the structure of the revenue side of the state budget in the context of state budget policy in modern conditions is due to the low quality of planning, which has been observed in recent years in the organization of public finances.

Conclusion. Solving the problems of increasing the revenue side of the budget, optimizing its structure, in particular in relation to tax revenues, is associated with the specifics of the implementation of state policy of tax budget regulation. Solving the problem of forming the revenue side of the budget will be possible due to the conditions of improving the macroeconomic situation of the country.

Key words: budget revenue, dynamics, financial resources, structure, tax revenues.

Стаття надійшла до редколегії 12 грудня 2020 року

УДК 338.46

JEL H7

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.184-195

А. А. Халецька,
доктор наук з державного
управління, професор,
професор кафедри менеджменту,
Університет ДФС України,
м. Ірпінь, Україна
e-mail: alinakhaletska@gmail.com
ORCID ID 0000-0003-0190-3167;

В. І. Кравченко,
кандидат медичних наук,
завідувач відділення,
НІСЦХ ім. М. М. Амосова,
м. Київ, Україна
e-mail: kravchenkomd@ukr.ua
ORCID ID 0000-0003-4873-5367

ОКРЕМІ ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ ІМІДЖУ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В СУЧАСНІЙ КОНЦЕПЦІЇ ПУБЛІЧНОГО ВРЯДУВАННЯ

У статті здійснено аналіз окремих проблем створення іміджу закладу охорони здоров'я в сучасній концепції публічного врядування. Обґрунтовано, що необхідність формування іміджу пов'язано як з поглибленням кризового стану в системі охорони здоров'я, так і з глобальними загальними процесами у сучасному світі щодо забезпечення ефективної соціальної взаємодії. Розглянуто питання формування іміджу закладу охорони здоров'я в контексті ролі зв'язків з громадськістю для створення позитивного іміджу через додержання етичних норм та принципів, забезпечення прозорості і довіри. Доведено, що заклади охорони здоров'я потребують системної діяльності в напрямі зв'язків з громадськістю, щоб забезпечувати двосторонній зв'язок між суспільством та організацією, сприяти створенню міцного іміджу та культури закладу охорони здоров'я в парадигмі сучасної концепції публічного врядування.

Ключові слова: заклад охорони здоров'я, зв'язки з громадськістю, імідж, прозорість і довіра, публічне врядування.

А. А. Халецкая, В. И. Кравченко. Отдельные проблемы создания имиджа учреждения здравоохранения в современной концепции публичного управления.

В статье проведено анализ отдельных проблем создания имиджа учреждения здравоохранения в современной концепции публичного управления. Обосновано, что формирование имиджа обусловлено необходимостью двусторонней связи с потребителями медицинских услуг с целью повышения качества системы здравоохранения и

стимулирования межсекторального взаимодействия по продвижению ориентированного на человека развития. Рассмотрены вопросы формирования имиджа учреждения здравоохранения в контексте связей с общественностью, необходимости соблюдения этических норм и принципов, обеспечения прозрачности и доверия, сосредоточенности на сотрудничестве в предложении услуг, а не на простом удовлетворении спроса потребителей.

***Ключевые слова:** имидж, прозрачность и доверие, публичное управление, связи с общественностью, учреждение здравоохранения.*

Метою статті є аналіз окремих проблем створення іміджу закладу охорони здоров'я як багатоаспектної складової в сучасній концепції публічного врядування.

Постановка проблеми. Сучасні демократичні цінності європейської цивілізації відіграють провідну роль у вирішенні питань узгодження інтересів влади і громадськості, а їх гармонізація є визначальною умовою формування суспільної довіри через механізми формування позитивного іміджу закладів охорони здоров'я. Питання створення іміджу як цілеспрямовано сформованого образу, який покликаний емоційно-психологічно впливати на споживачів з метою популяризації або реклами, певної гарантії успіху, стабільного, ефективного функціонування організації, стійкого фінансового становища та активних комунікацій з громадськістю традиційно розглядаються в науковій літературі в системі категорій зв'язків з громадськістю. У вивченні та використанні зв'язків з громадськістю важливу роль відіграють поняття та категорії для аналізу складних явищ і процесів. Функціонально (на рівні організації) зв'язки з громадськістю передбачають вирішення завдань щодо забезпечення керівництва організації необхідною інформацією; формування, регулювання й управління громадською думкою; встановлення двосторонньої комунікації між організацією та громадськістю; забезпечення діяльності керівництва та всієї організації в інтересах громадськості; передбачення та прогнозування тенденцій розвитку; відкрите спілкування з громадськістю через засоби масової інформації [1].

Формування іміджу – це творча, стрімка індустрія, що розвивається у багатьох різних сферах суспільного життя, зокрема в медичній сфері. Для вирішення завдань та ключових ролей формування іміджу в галузі охорони здоров'я потрібно володіти певним набором навичок (навички спілкування та соціальні медіа, дослідницькі навички, міжнародна перспектива, управління часом та творче мислення), а також для працівників медичної сфери корисною стає відповідна кваліфікація з публічного врядування.

Публічне врядування – ключова концепція в публічному управлінні, що об'єднує та координує урядові та управлінські структури та всі відповідні зацікавлені сторони з метою забезпечити реформи для поліпшення умов життя всіх громадян. Сутність врядування полягає в стимулюванні міжсекторальної взаємодії щодо просування орієнтованого на людину розвитку, сконцентрованість радше на громадянах та співробітництві послуг, ніж просто на задоволенні потреб споживачів [2]. Ця концепція знаходить широке застосування в сучасному публічному управлінні, але потребує переосмислення та більш детального опрацювання системи охорони здоров'я, зокрема щодо проблемних питань додержання етичних норм, прозорості та підзвітності органів публічної влади, а також справедливості, ефективності та результативності, проактивності та орієнтації на консенсус, розширення електронних послуг та підвищення якості надання послуг громадянам у медичній сфері.

За концепцією нового публічного управління, імідж закладу охорони здоров'я орієнтований на реалізацію трьох основних функцій: полегшити споживачам медичних послуг сприйняття інформації про заклад охорони здоров'я; забезпечити їхній доступ до інформації; підготувати підґрунтя щодо формування у споживачів позитивного ставлення до закладу. Ключовими змінами у реформуванні системи охорони здоров'я стають: впровадження державного гарантованого пакета медичної допомоги; єдиний національний закупник медичних послуг; запровадження принципу «гроші ходять за пацієнтом»; автономізація постачальників медичної допомоги; запровадження системи e-Health; програма «Доступні ліки» тощо. Крім того, в цьому контексті професійно-кваліфікаційне та ціннісно-мотиваційне спрямування працівників закладу охорони здоров'я можна реалізувати через збереження їхнього здоров'я та продовження професійного довголіття.

Відповідно, за концепцією публічного врядування імідж закладу охорони здоров'я орієнтований на плекання цінностей служіння людям, чесності, справедливості, партисипативності та захисту суспільних інтересів, які є складовими елементами нової формули управління – належного врядування.

Сьогодні закладам охорони здоров'я багато питань слід оцінювати й вирішувати по-новому, тому проблемні питання створення іміджу закладу охорони здоров'я в Україні потребують наукового переосмислення підходів щодо їх розв'язання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел дозволяє дійти висновку, що питання формування іміджу, ефективних зв'язків з громадськістю розглядаються у працях вітчизняних науковців: О. Бабінова, Ю. Бажал, В. Бебика, Я. Малика, О. Киричука, А. Чемерис, В. Надраги, Н. Нижник, Г. Почепцова, В. Сидоренка та інших (табл. 1).

Таблиця 1

Основні поняття в системі зв'язків з громадськістю

Поняття	Визначення
1. Зв'язки з громадськістю	це одна з основних функцій управління, яка забезпечує встановлення, підтримку та безперервне здійснення спілкування між організацією та її громадськістю, взаєморозуміння та співпрацю між ними
2. Громадськість	це певна група людей, які виражають свою думку з тієї чи з іншої проблеми, а також реагують на певні події та ситуації (студентська громадськість, громадськість журналістів або якого-небудь видавництва, засобу масової інформації). Громадськість має певну соціальну спільноту, групу
3. Комунікаційна система	це комплексна діяльність учасників ринкових відносин або політичного процесу, яка включає в себе всю сукупність операцій, пов'язану з підготовкою, збиранням, накопиченням, перерозподілом та використанням інформації, а також встановлення міжособистісних зв'язків, контактів безпосередньо між суб'єктами ринку або політичної діяльності
4. Комунікація	походить від латинського communicatio – повідомлення, передача, тобто змістовий аспект соціальної взаємодії та визначає різні форми комунікацій: матеріальну (міграція населення); генетичну (біологічну); психічну (внутрішньо-особистісну) та інші
5. Соціальна взаємодія	це безпосередній або опосередкований процес обміну соціальними діями між соціальними об'єктами або суб'єктами

Джерело: [1, 16]

Питання взаємодії влади з громадськістю закладено в комунікативних концепціях зарубіжних дослідників: Х. Аренда, С. Арштайна, Р. Барта, Т. Клейтона, Ф. Фукуями, Е. Елгара та інших. Концептуально в контексті розвитку теорії та практики публічного управління в умовах суспільно-економічних трансформацій зазначені проблемні питання досліджували В. Бодров і Н. Балдич [3]. У дослідженні історії питання взаємодії влади з громадськістю автори публікації виходять з визначення основних понять вітчизняним науковцем О. Сидорчуком, який структурує зазначені процеси за чотирма параметрами: історичними етапами та їх особливостями, характером взаємодії та рівнем аналізу (табл. 2).

Таблиця 2

Теоретичні підходи до поняття «взаємодія влади з громадськістю»

Історичний етап	Особливості	Характеристика взаємодії	Рівень аналізу
Класична теорія	Соціальні відносини: експлуатація капіталістами (буржуазією) пролетаріату	Частина доданої вартості продукту між споживою вартістю (на ринку споживання) та вартістю обміну (на ринку виробництва). Інвестиції у виробництво та обіг товарів	Структурний (класовий)
Неокласичні теорії: Людський капітал (Т. Шульц, Г. Беккер)	Накопичення доданої вартості працівником	Інвестиції в освіту та професійні навички	Індивідуальний
Культурний капітал (П. Бурдьє)	Відтворення домінуючих символів і цінностей	Інтерналізація або непризнання домінуючих цінностей	Індивідуальний (класовий)
Соціальний капітал (Дж. Коулман) (П. Бурдьє, Р. Патнам)	Соціальні відносини: доступність і використання ресурсів, що містяться в соціальних взаємозв'язках; солідарність і створення груп	Інвестиції в соціальні зв'язки Інвестиції у взаємодопомогу та приналежність групі	Індивідуальний Група (індивід)

Джерело: [4].

Проведений аналіз досліджень і публікацій з обраних питань дозволяє виділити невирішені раніше частини загальної проблеми особливостей формування іміджу в контексті взаємодії закладу охорони здоров'я з громадськістю щодо забезпечення здоров'я суспільства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система охорони здоров'я України зазнала глибоких змін за останні десятиліття, але вона стикається з багатьма проблемами

щодо публічного врядування в системі охорони здоров'я, а саме відсутність: децентралізації та консенсусу між міжгалузевими установами; участі зацікавлених сторін у політиці та прийнятті рішень; прозорості та реагування; рівності зацікавлених сторін перед законом та орієнтації на лікування замість орієнтації на здоров'я, що постає важливими викликами для медичної сфери [5].

У процесі створення та просування іміджу закладу охорони здоров'я виникає необхідність не тільки сформувати позитивний імідж, але й знайти свою цільову аудиторію, усвідомити місце організації на ринку надання медичних послуг. Ринок медичних послуг через свої властивості істотно відрізняється від звичайного ринку. Це обумовлено тим, що споживач медичних послуг (попри брак відповідної кваліфікації) не може оцінити стан свого здоров'я та визначити, які заходи з поліпшення здоров'я слід застосувати, потребує довіри до лікаря і прозорості у доступі до інформації [6].

На думку О. Небиліці, імідж закладу охорони здоров'я може розглядатися як «багатокомпонентне явище, що являє образ організації, медичних кадрів, послуг, що сформувався у різних суспільних груп і змінюється в часі і в просторі під впливом комплексу факторів» [6].

Для визначення методичного інструментарію створення іміджу закладу охорони здоров'я необхідно: врахувати загальний досвід формування іміджу; визначити специфіку формування іміджу та професійної етики працівників медичної сфери як соціальної і професійної групи у процесі реформування системи охорони здоров'я в Україні; використовувати набуті здобутки у вивченні моральних проблем як на національному, так і на міжнародному рівні, насамперед, в управлінському аспекті в галузі охорони здоров'я [6].

У найширшому розумінні саме публічне врядування залучає всі соціальні інститути: державу, що формує політичний і правовий простір; приватний сектор, що створює робочі місця і доходи; громадянське суспільство, яке сприяє соціальній і політичній взаємодії. Відповідно, публічність пов'язана з такими характеристиками будь-якого соціального феномену (суб'єкта, об'єкта, відношення, дії), як зв'язок зі спільнотою людей, що розглядається в цілому, а також її призначення для суспільного блага і реалізації суспільних інтересів, загальновідомість, відвертість, загальний доступ. На думку авторів, важливим кроком у встановленні соціальної взаємодії, що заснована на довірі, а також на «3Е» в межах концепції нового публічного менеджменту (ефективність, продуктивність, економія), стало прийняття в Україні Концепції розвитку електронної охорони здоров'я від 28 грудня 2020 року № 1671-р. Метою цієї Концепції є «формування політичних, правових, організаційних, технологічних та ідеологічних умов та засад розвитку е-здоров'я в Україні, що сприятиме підвищенню якості та доступності медичних послуг, розширенню прав і можливостей пацієнтів, забезпеченню їх безперервної медичної допомоги та безпеки, підвищенню ефективності управління та використання ресурсів, високому рівню поінформованості населення щодо питань здорового способу життя, профілактики захворювань та отримання медичної допомоги» [7].

У свою чергу, механізми створення іміджу закладу охорони здоров'я містять економічні, правові, соціальні, культурні та технологічні складові як у процесі лібералізації правил регулювання ринку надання медичних послуг населенню, технологічній і організаційній конвергенції, формуванні нових вимог до працівників і організації ділового процесу, у змінах в законодавстві, підвищенні ролі державного регулювання і міжнародної співпраці, так й у додержанні професійної етики та відповідальності.

Економічними основами створення іміджу закладу охорони здоров'я стають галузі інформаційної індустрії (телекомунікаційна, комп'ютерна, електронна, аудіовізуальна), які переживають процес технологічної конвергенції і корпоративного злиття, розвиваються найбільш швидкими темпами і мають вплив на всі галузі економіки та конкурентоспроможність країн на світовій арені.

Правовими – закони і нормативні акти, що регламентують права людини на доступ до ресурсів та технологій, безпеку суспільства і особистості.

Технологічними – телекомунікаційні та інформаційні технології, які є лідерами технологічного поступу, невід'ємним елементом будь-яких сучасних технологій і які сприяють економічному зростанню, створюють умови для вільного поширення великих масивів інформації і передачі сучасних знань у сфері охорони здоров'я, сприяють істотним соціально-економічним перетворенням і, зрештою, зростанню добробуту суспільства.

Професійна етика – є головною у створенні іміджу закладу охорони здоров'я для цільової аудиторії, тобто громадян; дуже важливим є образ закладу охорони здоров'я, організації, керівника, лідера з їхніми безумовно високими характеристиками, бажаним і позитивним іміджем.

У публікації наголошується на необхідності дотримання основних параметрів соціальної справедливості, зниження втрат від протиріч між приватною економічною вигодою і суспільною користю, індивідуальними (груповими) інтересами та інтересами усього суспільства (національними інтересами), професійною етикою.

Протягом останніх років в Україні урядом було схвалено Концепцію реформи фінансування системи охорони здоров'я (2016 р.) [8], прийнято Закони України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» [9], «Про захист персональних даних» [10], «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення» [11], постанову Кабінету Міністрів України від 25 квітня 2018 р. № 411 «Деякі питання електронної системи охорони здоров'я» (Офіційний вісник України, 2018 р., № 46, ст. 1604) [12], ряд підзаконних нормативно-правових актів, в яких електронна система охорони здоров'я і цифрові інструменти визначені як засадничі для розвитку сфери, інші нормативно-правові акти у вказаній сфері [7].

Виходячи із зазначеного, механізми створення іміджу закладу охорони здоров'я мають виходити з відповідних меті та завданням принципів та основних функцій, щодо зв'язків з громадськістю у створенні позитивного іміджу через додержання етичних норм та принципів, забезпечення прозорості і довіри. Зазначимо, що принципи та функції – це закономірності, відносини, взаємозв'язки, керівні засади, на яких ґрунтується організація, та які можуть бути сформульовані як певні правила. Процес встановлення та обґрунтування принципів має відповідати певним вимогам: відображати тільки найбільш суттєві, головні, об'єктивно необхідні закономірності, відносини і взаємозв'язки системи; характеризувати стійкі закономірності, відносини і взаємозв'язки; охоплювати переважно закономірності, відносини і взаємозв'язки, притаманні системі як цілісному соціальному явищу соціальної взаємодії та комунікаційного процесу, тобто мати загальний характер; відображати специфіку системи, її відмінності від інших об'єктів управління [13].

У створенні іміджу закладу охорони здоров'я можна виділити такі загальні принципи: відвертості перед суспільством (забезпечення відвертості інформації при виробленні та ухваленні управлінських рішень); рівності (забезпечення рівного права у соціальній взаємодії); соціальної орієнтації (забезпечення пріоритету при здійсненні соціально

спрямованої діяльності); законності (формування системи, яка забезпечує функціонування медичної сфери відповідно до встановлених норм, закріплених у чинному законодавстві України); системності (регулярність управлінських функцій, що реалізуються у вирішенні проблемних питань) [13].

Водночас можна виділити такі конкретні принципи: посилення можливостей служб (або відповідальних) зв'язків з громадськістю закладу охорони здоров'я за рахунок роботи з персоналом, постійного підвищення кваліфікації керівників та працівників, а також поліпшення їхніх морально-психологічних якостей, зацікавленості своєю працею; контроль за нормами поведінки всіх елементів підсистеми формування іміджу, зокрема персоналу організації, на всіх етапах формування системних відносин зв'язків з громадськістю закладу охорони здоров'я; цільова орієнтація на конкретних партнерів, клієнтів, споживачів послуг, які забезпечуються закладом охорони здоров'я; розвиток корпоративного духу, кооперативних взаємозв'язків працівників закладу охорони здоров'я, створення сучасного фірмового стилю і високого іміджу; дієва робота з персоналом, створення сучасної системи мотивації праці членів колективу відповідно до основних цілей закладу охорони здоров'я; посилення уваги до створення повного обсягу необхідного інформаційного масиву для прийняття стратегічних і оперативних рішень з функціонування та розвитку закладу охорони здоров'я [14].

Невід'ємним атрибутом будь-якої іміджевої системи є структура. На думку С. Колоска, структура іміджу закладу охорони здоров'я включає такі складові:

- діловий імідж організації – уявлення про організацію як суб'єкта ділової активності (як складові ділового іміджу організації виступають повнота і своєчасність наданих послуг громадянину);
- імідж працівників включає уявлення про стиль життя, суспільний статус і деякі особистісні (психологічні) характеристики;
- внутрішній імідж організації (уявлення співробітників про організацію: організаційну культуру та соціально-психологічний клімат);
- імідж керівників організації (уявлення про їхні можливості, ціннісні орієнтації, психологічні характеристики і зовнішність);
- імідж персоналу як збірне, узагальнене уявлення про працівників організації (розкриває найбільш характерні риси, зокрема фахову компетентність: швидкість і якість обслуговування; акуратність у виконанні посадових обов'язків; точність виконання роботи; готовність надати консультацію чи довідку з приводу будь-якого проблемного питання; висококваліфіковану фахову підготовку; культуру спілкування; соціально-психологічні характеристики співробітників, а також їх соціально-демографічні й фізичні дані: вік, стать, наявність або відсутність фізичних вад);
- візуальний імідж організації (уявлення про організацію, що фіксують інформацію про інтер'єр офісу, символіку організації тощо);
- соціальний імідж організації (уявлення громадськості про соціальні цілі й роль організації в економічному і соціальному житті тощо);
- імідж послуги (уявлення людей щодо особливих характеристик, якими є ці послуги) [15].

Важливим елементом є спрямованість на задоволення інтересів людей і вирішення їх проблем щодо збереження здоров'я та працездатності населення, створення сприятливих умов для самовідтворення населення.

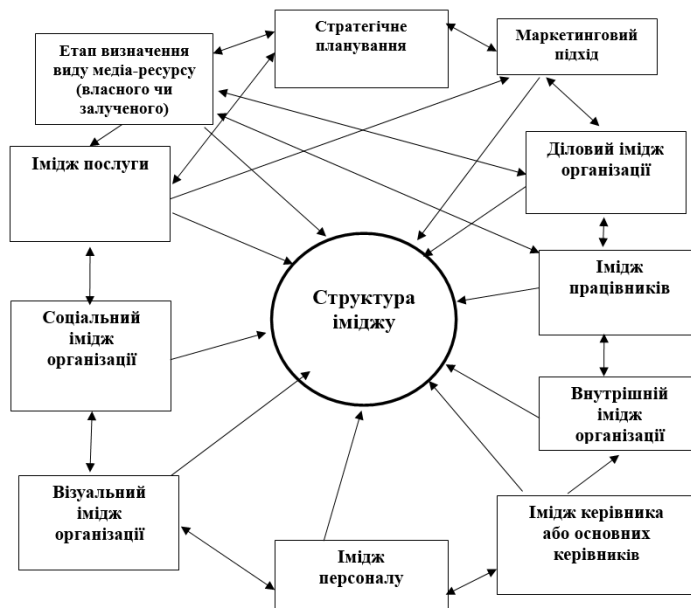


Рис. 1. Структура іміджу закладу охорони здоров'я

Джерело: [15].

Виходячи із зазначеного, пропонується алгоритм процесу створення іміджу закладу охорони здоров'я у внутрішньому контурі управління в умовах забезпечення якісних та ефективних зв'язків з громадськістю, зокрема: розроблення оперативного плану зв'язків з громадськістю як системного документа, що інтегрує аналіз реальної ситуації, завдання та етапи їх реалізації, оцінку результатів; вироблення результату оперативного планування у формі різноманітних програм зв'язків з громадськістю і формування позитивного іміджу; формування програми на основі ретельного вивчення і дослідження громадської думки, потреб, інтересів, результатів опитувань, а також виявлення закономірностей, тенденцій процесу функціонування та розвитку закладу охорони здоров'я [16].

У зовнішньому контурі управління необхідно стратегічно вибудовувати розробку інформаційної політики щодо створення іміджу закладу охорони здоров'я з метою забезпечення доступу громадян до інформації у сфері охорони здоров'я; створення мереж інформації та забезпечення ресурсами; ефективне використання інформації; зберігання інформаційних ресурсів; створення системи охорони інформації.

Крім того, необхідно посилювати двосторонню спрямованість комунікацій (відгуки та думки споживачів, коментарі тощо), застосовувати можливості вірусного ефекту розповсюдження інформації, можливість комунікації з цільовою аудиторією, посилення бренду. За таких умов імідж медичної послуги набуває ознак стійкого уявлення про «відмінні або ж виняткові характеристики медичної послуги, що додають їй особливої своєрідності і виділяють його із розряду аналогічних послуг» [5].

Об'єднання інструментів та послуг, які використовують інформаційно-комунікаційні технології для профілактики, діагностики, лікування, моніторингу та управління здоров'ям

та способом життя, має стати джерелом інновацій в організації процесів охорони здоров'я; покращенні доступу та ефективного використання медичної допомоги і ресурсів; якості обслуговування та задоволенні пацієнта; підвищенні відповідності стандартам та загальній ефективності сфери охорони здоров'я [7].

Пріоритетом у створенні та просуванні позитивного іміджу закладу охорони здоров'я має бути утвердження високої ролі лікаря в суспільстві [17].

Висновки. Процеси створення іміджу закладу охорони здоров'я мають бути вбудовані в організаційний контекст, враховувати управлінські особливості установи і вимог часу, наявних ресурсів. Водночас у системі механізмів формування іміджу необхідним є поєднання двох зазначених підходів як для внутрішнього, так і в зовнішньому контурі прийняття управлінських рішень.

Публічне врядування є базовою концепцією державного управління, яка об'єднує та координує урядові та управлінські структури та всі відповідні зацікавлені сторони, щоб забезпечити реформи для поліпшення умов життя всіх громадян та сприяє стимулюванню міжсекторальної взаємодії для просування орієнтованого на людину розвитку. Сучасного переосмислення та детального опрацювання потребують глибокі зміни, що відбуваються в медичній сфері. Тільки розуміння цих процесів дає можливість вибудовувати позитивний імідж закладу охорони здоров'я.

У контексті публічного врядування у створенні іміджу закладу охорони здоров'я домінуючою стає етична ефективність управління, яка базується на особистому й наочному прикладі керівника, його увазі до організаційно-психологічного мікроклімату в колективі, характері спілкування з людьми, що і визначає напрями подальших досліджень, а також залученні та участі працівників організації. В умовах реформування системи охорони здоров'я та реформи державного управління проблемні питання встановлення взаємозв'язків у комунікаційній системі через комунікацію та соціальну взаємодію все більше набувають своєї актуальності, що і обумовлює перспективи подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабінова О. О. Взаємодія органів державного управління і місцевого самоврядування з громадськістю: теоретико-методологічний аспект: дис. ... канд. держ. упр.; Національна академія державного управління при Президентові України. Київ, 2006. 250 с.
2. Інституціоналізація публічного управління в Україні: наук.-аналіт. доп. / за заг. ред. М. М. Білинської, О. М. Петроє. Київ: НАДУ, 2019. 210 с.
3. Державне регулювання економіки та економічна політика : навч. посіб. / В. Г. Бодров, О. М. Сафронова, Н. І. Балдич. Київ: Академвидав, 2010. 520 с.
4. Сидорчук О. Р. Механізми формування соціального капіталу : державно-управлінський аспект: дис. ... канд. держ. упр.; Національна академія державного управління при Президентові України, Львівський регіональний інститут державного управління. Львів, 2007. 250 с.
5. Державне управління охороною здоров'я в Україні: генеза і перспективи розвитку: кол. моногр. / [кол. авт. ; упоряд. проф. Я. Ф. Радиш; за заг. ред. проф. М. М. Білинської, проф. Я. Ф. Радиша]. Київ: НАДУ, 2013. 424 с.
6. Небилиця О. А. Особливості формування іміджу медичних закладів: *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Випуск 8. Ч. 2. 2014. С. 110–113. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_08/78.pdf

7. Концепція розвитку електронної охорони здоров'я від 28 грудня 2020 року № 1671-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1671-2021-%D1%80#Text>
8. Концепція реформи фінансування системи охорони здоров'я. URL: <https://www.uoz.sp.ua/reforma022016.pdf>
9. Закон України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» від 5 липня 1994 р. № 80/94-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80/94-%D0%B2%D1%80#Text>
10. Закон України «Про захист персональних даних» від 1 червня 2010 р. № 2297-VI. Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 23 лютого 2012 року № 4452-VI, від 20 листопада 2012 року № 5491-VI. URL: <https://kadrhelp.com.ua/zakon-ukrayini-pro-zahist-personalnih-danih-vid-01062010-no-2297-vi>
11. Закон України «Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення»: від 19 жовтня 2017 р. № 2168-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2168-19#n137>
12. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання електронної системи охорони здоров'я» від 25 квітня 2018 р. № 411 // Офіційний вісник України, 2018 р., № 46, ст. 1604.
13. Мельник А. Ф., Оболенський О. Ю., Васіна А. Ю., Гордієнко Л. Ю. Державне управління: навчальний посібник / за ред. А. Ф. Мельник. Київ: Знання-Прес, 2003. 343 с. (Вища освіта XXI століття).
14. Медичне право України: підручник за ред. д.ю.н. С. Г. Стеценка / С. Г. Стеценко, В. Ю. Стеценко, І. Я. Сенюта. Київ: Всеукраїнська асоціація видавців «Правова єдність», 2008. 507 с.
15. Колосок С. В. Зв'язки з громадськістю у формуванні іміджу органів державного управління: автореф. дис. ... канд. держ. упр.; Національна академія державного управління при Президентові України. Київ, 2006. 20 с.
16. Бебик В. М. Інформаційно-комунікативний менеджмент у глобальному суспільстві: психологія, технології, техніка паблік-релейшнз. Київ: МАУП, 2005. 440 с.
17. Михайленко В. Л., Літвак А. І. Роль держави у формуванні етичних цінностей медичного персоналу. URL: <http://medportal.odessa.ua/medical-staff/detail/127>
18. Синиця В. В., Синиця А. А. Етичний кодекс лікаря України у світлі законодавства. *Морально-етичні, правові та психологічні аспекти роботи лікаря*. Збірник тез IV науково-практичної конференції (м. Хмельницький, 1 жовтня 2016 року). Хмельницький: Хмельницький університет управління та права. 2016. С. 43–44.

REFERENCES

1. Babinova, O. O. (2006). *Vzajemodija orghaniv derzhavnogho upravlinnja i miscevogho samovrjaduvannja z ghromadsjkistju* [Cooperation between Public Administration and Local Government's bodies and the public: theoretical and methodological aspects] (Candidate dissertation). Kyiv: Nacionaljna akademija derzhavnogho upravlinnja pry Prezydentovi Ukrajiny.
2. Instytucjonalizacija publicnogho upravlinnja v Ukrajini [Institutionalization of public administration in Ukraine]. (2019). (Eds. by M.M. Bilyns'koji, O.M. Petroje). Kyiv: NADU.
3. Bodrov, V. Gh., Safronova, O. M., Baldych, N. I. (2010). *Derzhavne rehuljuvannja ekonomiky ta ekonomichna polityka* [State regulation of the economy and economic policy]. Kyiv: Akademvydav.

4. Sydorchuk, O. R. (2007). Mekhanizmy formuvannja social'nogho kapitalu : derzhavno-upravlins'kyj aspekt [The Mechanism of Social Capital Formation (public administration aspect)] (Candidate dissertation). Ljviv: Nacionaljna akademija derzhavnogho upravlinnja pry Prezydentovi Ukrainy, Ljvivs'kyj regional'nyj instytut derzhavnogho upravlinnja.
5. Bilyns'ka, M. M., Radysh, Ja. F. (Eds.). (2013). Derzhavne upravlinnja okhoronoju zdorov'ja v Ukraini: gheneze i perspektyvy rozvytku [Public administration of health care in Ukraine: genesis and prospects of development]. Kyiv: NADU.
6. Nebylycja, O. A. (2014). Osoblyvosti formuvannja imidzhu medychnykh zakladiv [Features image formation of medical institutions]. *Naukovyj visnyk Khersons'kogo derzhavnogho universytetu*, (8 (2), 110–113. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_08/78.pdf
7. Kontsepsiia rozvytku elektronnoi okhorony zdorovia [The concept of e-health development]. (28.12.2020). № 1671-r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1671-2021-%D1%80#Text>
8. Kontsepsiia reformy finansuvannja systemy okhorony zdorovia [The concept of health care financing reform]. (2016). URL: <https://www.uoz.cn.ua/reforma022016.pdf>
9. Verkhovna Rada Ukrainy. (05.07.1994). Pro zakhyst informatsii v informatsiino-telekomunikatsiinykh systemakh: Zakon Ukrainy [On information protection in information and telecommunication systems: Law of Ukraine]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80/94-%D0%B2%D1%80#Text>
10. Verkhovna Rada Ukrainy. (01.06.2010). Pro zakhyst personalnykh danykh: Zakon Ukrainy [About personal data protection: Law of Ukraine]. Retrieved from <https://kadrhelp.com.ua/zakon-ukrayini-pro-zahist-personalnih-danih-vid-01062010-no-2297-vi>
11. Verkhovna Rada Ukrainy. (19.10.2017). Pro derzhavni finansovi harantii medychnoho obsluhovuvannia naselennia: Zakon Ukrainy [About the state financial guarantees of medical service of the population: Law of Ukraine]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2168-19#n137>
12. Kabinet Ministriv Ukrainy. (25.04.2018). Deiaki pytannia elektronnoi systemy okhorony zdorovia [Some issues of the electronic health care system]. *Ofitsiyni visnyk Ukrainy*, (46), 1604.
13. Melnyk, A. F., Obolenskyi, O. Yu., Vasina, A. Yu., Hordiienko, L. Yu. (2003). Derzhavne upravlinnja [Governance] (ed. by A.F.Melnyk). Kyiv: Znannia-Pres (Vyshcha osvita XXI stolittia).
14. Stetsenko, S. G., Stetsenko, V. YU., Senyuta, I. YA. (2008). Medychne pravo Ukrainy [Medical law of Ukraine] (ed. by S. G. Stetsenko). Kyiv: Vseukrainska asotsiatsiia vydavtsiv «Pravova yednist».
15. Kolosok, S. V. (2006). Zviazky z hromadskistiu u formuvanni imidzhu orhaniv dkrzhavnogho upravlinnja [Public relations in formation image state administration] (Dissertation abstract). Kyiv: Natsionalna akademiia derzhavnogho upravlinnja pry Prezydentovi Ukrainy.
16. Bebyk, V. M. (2005). Informatsiino-komunikatyvnyi menedzhment u hlobalnomu suspilstvi: psykholohiia, tekhnoloh ii, tekhnika pablik-ryleishnz [Information and communication management in the global society: psychology, technology, technique of public relations]. Kyiv: MAUP.
17. Mykhailenko, V. L., Litvak, A. I. (2018). Rol derzhavy u formuvanni etychnykh tsinnosti medychnoho personalu [The role of the state in the formation of ethical values of medical staff]. Retrieved from <http://medportal.odessa.ua/medical-staff/detail/127>

18. Synytsia, V. V., Synytsia, A. A. (01.10.2016). Etychnyi kodeks likaria Ukrainy u svitli zakonodavstva [Code of Ethics of the Doctor of Ukraine in the light of the legislation]. In *Moralno-etychni, pravovi ta psykholohichni aspekty roboty likaria* (pp. 43–44). Khmelnytskyi: Khmelnytskyi universytet upravlinnia ta prava.

Alina A. Khaletska, Doctor of Science in Public Administration, Professor, University of the State Fiscal Service of Ukraine;

Vitaly I. Kravchenko, Candidate of Medical Sciences, Amosov National Institute of Cardiovascular Surgery

Some Problems of Creating the Image of a Healthcare Institution in the Modern Concept of Public Governance

The article analyzes some problems of creating the image of a healthcare institution in the modern concept of public governance. It is substantiated that the need for image formation is connected both with the deepening of the crisis in the healthcare system and with the global general processes in the modern world to ensure effective social interaction. The issue of forming the image of a healthcare institution in the context of the role of public relations to create a positive image through adherence to ethical norms and principles, ensuring transparency and trust is considered. It has been proven that healthcare facilities need systematic public relations activities to ensure two-way communication between society and the organization, to promote a strong image and culture of health care facilities in the paradigm of the modern concept of public governance.

The aim of the article is to analyze some problems of creating the image of a healthcare institution as a multifaceted component in the modern concept of public governance.

The methodological basis of the study is a set of methods for collecting, analyzing and processing factual and empirical information, including methods of general scientific, comparative, analysis of foreign and domestic sources.

The practical significance of the obtained results is that they can be used by a wide range of specialists and scientists in the field of public governance to solve the complex problem of professional ethics in planning modern programs for shaping the image of healthcare institution.

Public governance is a basic concept of public administration that brings together and coordinates government and governance structures and all relevant stakeholders to ensure reforms to improve the living conditions of all citizens and fosters cross-sectoral collaboration to promote human development. Modern rethinking and detailed elaboration require profound changes that are taking place in the medical field. Only an understanding of these processes makes it possible to build a positive image of the healthcare institution.

Key words: health care, image, public governance, public relations, transparency and trust.

Стаття надійшла до редколегії 26 січня 2021 року

УДК 336.226.331: 336.228.34

JEL O17, L66, H26

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.196-208

К. І. Швабій,

*д.е.н., професор,
професор кафедри
податкової політики,
Університет ДФС України,
м. Ірпінь, Україна
e-mail: schwab2004@ukr.net
ORCID ID 0000-0002-4837-391X;*

Н. В. Новицька,

*к.е.н., завідувач відділу дослідження
акцизного оподаткування,
Науково-дослідний інститут фіскаль-
ної політики
Університету ДФС України,
м. Ірпінь, Україна
e-mail: n.novitska@gmail.com
ORCID ID 0000-0002-8238-4006;*

І. І. Хлебнікова,

*к.е.н., старший науковий співробітник
відділу дослідження акцизного оподат-
кування,
Науково-дослідний інститут фіскаль-
ної політики
Університету ДФС України,
м. Ірпінь, Україна
e-mail: khlebnikova.inna@ukr.net
ORCID ID 0000-0001-7265-9216*

СТРУКТУРА ТА ХАРАКТЕРНІ РИСИ НЕЛЕГАЛЬНОГО РИНКУ СИГАРЕТ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ АКЦИЗНОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ТЮТЮНОВІ ВИРОБИ

У статті розкрито виклики у сфері справляння акцизного податку з тютюнових виробів, зумовлені розвитком нелегального ринку. Охарактеризовано фактори впливу на нелегальний ринок підакцизних товарів, уникнення оподаткування та податкової оптимізації. Проаналізовано вплив акцизного навантаження на тютюнові вироби, на обсяги нелегального обігу сигарет в Україні. Досліджено джерела походження нелегальних сигарет, а також методи здійснення такої незаконної діяльності. Запропоновано напрями удосконалення державної політики у сфері акцизного оподаткування тютюнових виробів.

Ключові слова: акцизне навантаження, ринок тютюнових виробів, нелегальний обіг, фальсифікація, контрабанда, контрафактна продукція, ухилення від оподаткування, уникнення оподаткування, цінова доступність найбільш продаваних марок сигарет.

К. И. Швабий, Н. В. Новицкая, И. И. Хлебникова. Структура и характерные особенности нелегального рынка сигарет в Украине в контексте влияния акцизной нагрузки на табачные изделия

В статье раскрыты вызовы в сфере взимания акцизного налога с табачных изделий, обусловленные развитием нелегального рынка. Охарактеризованы факторы влияния на нелегальный рынок подакцизных товаров, уклонения от налогообложения и налоговой оптимизации. Проанализировано влияние акцизной нагрузки на табачные изделия, на объемы нелегального оборота сигарет в Украине. Исследовано источники происхождения нелегальных сигарет, а также методы осуществления такой незаконной деятельности. Предложены направления совершенствования государственной политики в сфере акцизного налогообложения табачных изделий.

Ключевые слова: акцизная нагрузка, рынок табачных изделий, нелегальный оборот, фальсификация, контрабанда, контрафактная продукция, уклонение от налогообложения, избежание налогообложения, ценовая доступность самых продаваемых марок сигарет.

Мета статті полягає в проведенні аналізу впливу зростання ставок акцизного податку на обсяги нелегального обігу сигарет в Україні та формуванні пропозицій щодо удосконалення державної політики у сфері акцизного оподаткування тютюнових виробів.

Постановка проблеми. Неєфективне функціонування інструментів політики акцизного оподаткування обумовлює нелегальний обіг підакцизних товарів та податкову оптимізацію. Це призводить до зниження фіскальних та регулятивних ефектів акцизного оподаткування, зумовлює негативні соціально-економічні наслідки (неякісна нелегальна підакцизна продукція створює високі ризики для здоров'я населення) та не дозволяє досягти цілей інтерналізації екстерналій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань акцизного оподаткування тютюнових виробів та протидії їх нелегальному обігу займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Н. Атаманчук [1], В. Коротун [2], Т. Кошук [3], В. Макаренко [4], В. Олефір [5], М. Пасічний [6], Х. Росс [7] та інші. Проте питання аналізу впливу зростання ставок акцизного оподаткування тютюнових виробів на обсяги нелегального обігу сигарет висвітлено недостатньо, що обумовило актуальність цього дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з основних проблем у застосуванні акцизного податку упродовж усього періоду новітньої історії України є нестабільність податкового законодавства, зміни до якого були спрямовані як на вдосконалення самого механізму застосування акцизного податку, так і слугували виключно фіскальним цілям. У період економічної та фінансової кризи відбулось значне зростання ставок акцизного податку, що поряд з несприятливою економічною кон'юнктурою зумовило зменшення легального виробництва тютюнових виробів у 1,4 раза. Так, упродовж 2011–2020 рр. рівень акцизного навантаження на тютюнові вироби поступово збільшувався зі стрімкими та неодноразовими підвищеннями протягом звітного року упродовж 2014–2016, 2019 рр. Мінімальне податкове зобов'язання на сигарети з фільтром у

середньому за рік збільшувалося на 21,8 %, а в цілому за період дослідження зросло майже в 10 разів. Відповідно, підвищення акцизного навантаження зумовило збільшення фіскального значення акцизного податку на тютюнові вироби в 4,3 раза. Варто зазначити, що в загальних надходженнях акцизного податку з тютюнових виробів переважає акциз з вітчизняної продукції, що у середньому становить майже 37,3 % порівняно з 1,7 % імпоротної (рис. 1), що свідчить про вагоме значення вітчизняної тютюнової галузі для бюджету країни.

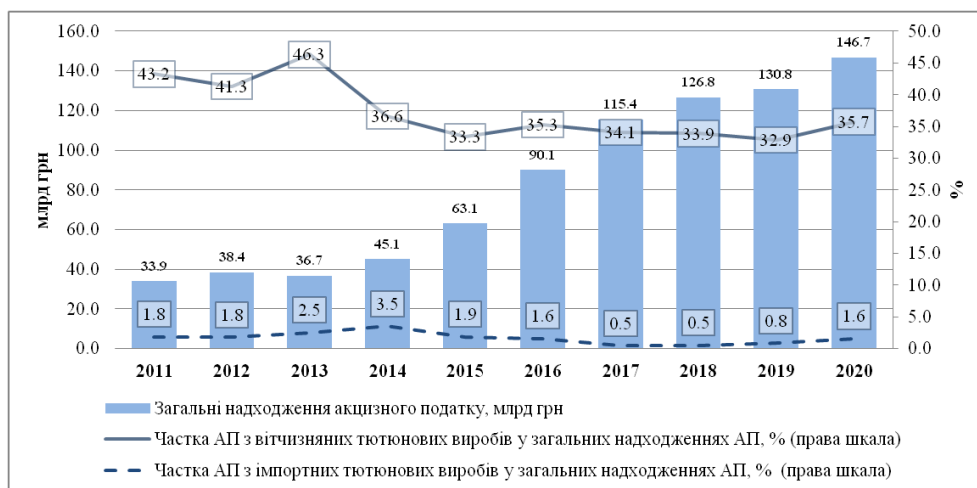


Рис. 1. Динаміка надходження акцизного податку з тютюнових виробів та його частка у сукупних надходженнях акцизного податку в Україні упродовж 2011–2020 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними Державної служби статистики України.

Для оцінки впливу акцизного оподаткування тютюнових виробів на його нелегальний обіг проаналізуємо показники податкового навантаження та цінової доступності вітчизняних сигарет і в країнах-сусідах.

Акцизне навантаження на тютюнові вироби, зокрема сигарети, в Україні доволі високе, незважаючи на низьку купівельну спроможність населення. Такий показник упродовж 2015–2020 рр. збільшився з 55,7 до 71,2 %, що пов'язано із впливом підвищення специфічної ставки акцизного податку, частка якого у ціні сигарет 2020 р. становила 54,5 % (рис. 2).

При цьому серед країн-сусідів ціна пачки сигарет найбільш продаваних марок за останніми оприлюдненими 2018 р. даними ВООЗ була однією з найменших та становила 0,83 євро за пачку (20 шт.) (рис. 3).

Однак, незважаючи на порівняно низьку ціну сигарет в Україні, їх цінова доступність серед країн-сусідів є однією з найменших. ВВП на душу населення, необхідний для придбання 2 000 сигарет найпродаваніших марок в Україні, становить 3,6 % – це 41-й показник серед 50 країн Європи (рис. 4). Причому показник демонструє упродовж 2008–2018 рр. зростаючу динаміку і збільшився протягом аналізованого періоду у 3 рази.

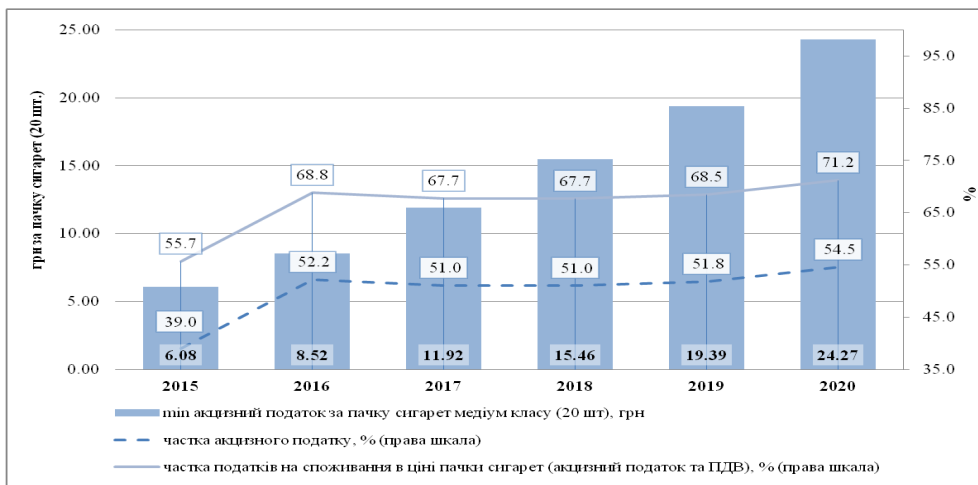
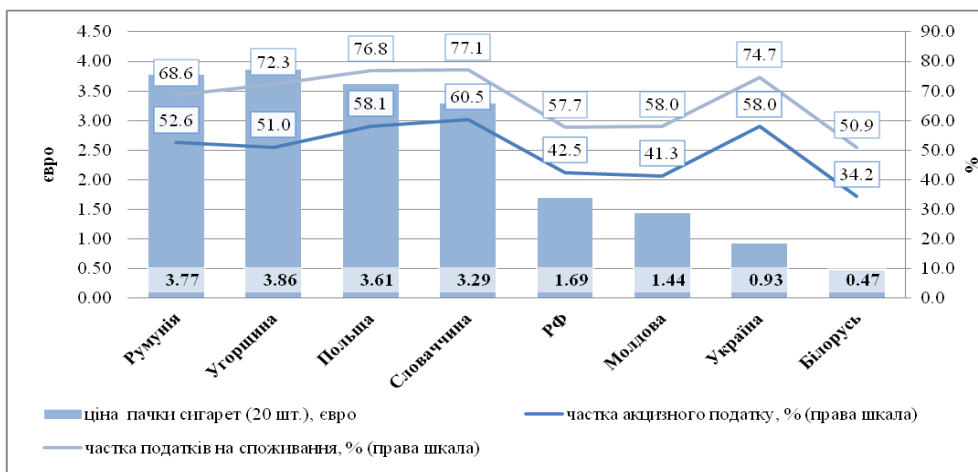


Рис. 2. Частка податків на споживання у ціні пачки сигарет медіум класу в Україні упродовж 2015–2020 рр., %

Джерело: розраховано авторами на основі даних Державної служби статистики України та даних про мінімальне податкове зобов'язання для сигарет Податкового кодексу України.



Примітка. Роздрібна ціна (включаючи всі податки) пачки 20 сигарет, переведена з місцевої валюти в євро за останніми офіційними курсами обміну валют за даними Міжнародного валютного фонду. Популярність визначається на основі інформації про частку національного ринку або шляхом консультацій з постачальниками цюнайменше у трьох точках роздрібного продажу.

Рис. 3. Ціни на пачку найбільш продаваних брендів сигарет (20 шт.) та частки податків на споживання в Україні та країнах-сусідах станом на 2018 р.

Джерело: розраховано авторами за даними [8].

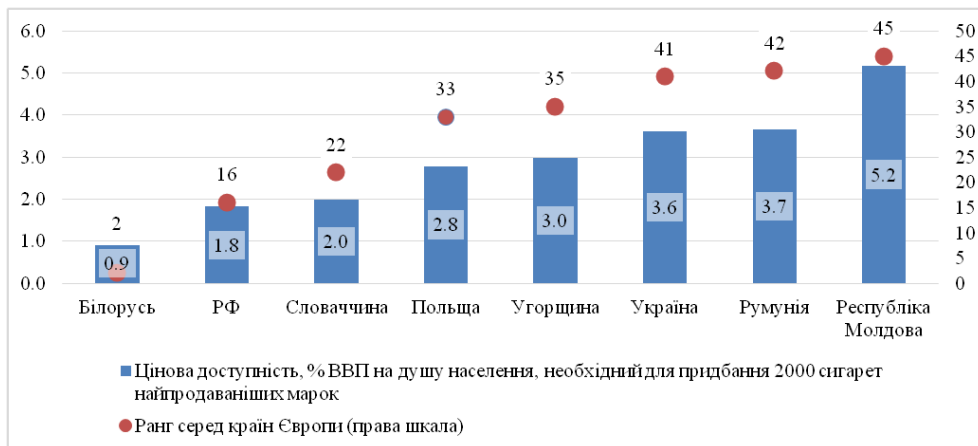


Рис. 4. Цінова доступність сигарет в Україні та країнах-сусідах станом на 2018 р.

Джерело: розраховано авторами за даними [8].

Варто звернути увагу на те, що метою податкового регулювання ринку тютюнових виробів є покращення здоров'я населення через вплив на споживання та сприяння врахуванню екстерналій у цінах виробників і забезпечення надходжень до бюджету. Однак значні витрати на сплату акцизного податку легальними виробниками та низька цінова доступність для споживачів одночасно створює економічну можливість для недобросовісних економічних агентів, які для отримання прибутку ухиляються від сплати податків. Незаконна торгівля зменшує ефективність податкового регулювання ринку тютюнових виробів, викривлює ринкові умови. За оцінками європейських фахівців, підвищення цін на легальні сигарети на 10 % (що може бути результатом, наприклад, збільшення податку) призводить до збільшення їх частки нелегального обігу на 3,6 % у країнах ЄС [9].

Для дослідження впливу зростання ціни легальних сигарет на їх нелегальний обіг в Україні застосуємо інструментарій економетричного моделювання. Вихідний масив даних представлено на рис. 5. Як змінні, було взято обсяги нелегальних сигарет на ринку, визначені на основі часток нелегального обігу за даними Kantar TNS та реалізації сигарет легального походження і ціну сигарет медіум класу за даними Державної служби статистики України та Державної податкової служби України.

Для специфікації моделі було проаналізовано досвід іноземних фахівців і вихідні дані для дослідження, на основі чого вирішено зупинитися на лінійній специфікації моделі. У зв'язку тим, що у моделі було виявлено гетероскедастичність, вирішено застосувати узагальнений МНК. Відповідне рівняння регресії має вигляд:

$$Illegal_t = -4,48 + 0,4 \cdot Price_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$t \quad (-1,308)^{\circ} \quad (5,52)^{***}$$

*** Оцінки параметрів значимі з імовірністю 99,999 %.

° Оцінки параметрів значимі з імовірністю 90 %.

де $Illegal_t$ – обсяг нелегального обігу сигарет у поточному періоді; $Price_t$ – ціна сигарет медіум класу в поточному періоді; ε_t – випадкова складова.

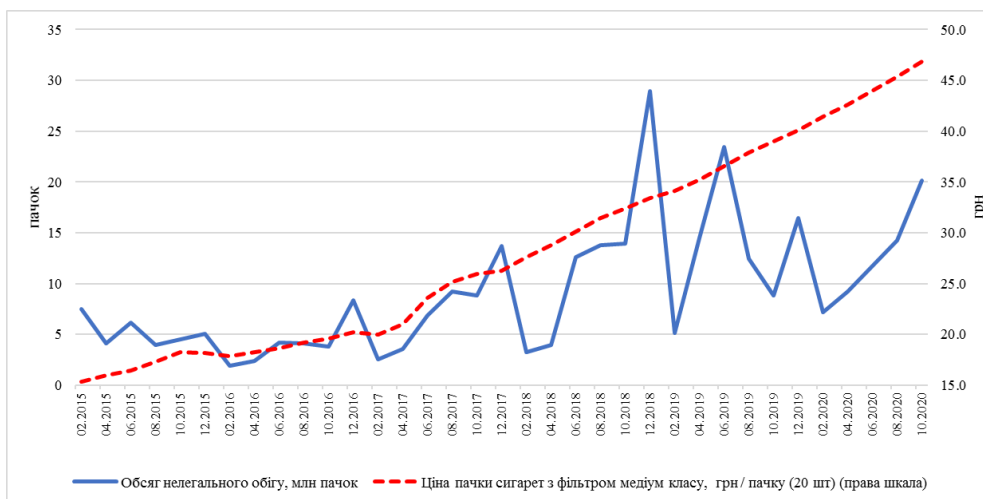


Рис. 5. Динаміка обсягів нелегального обігу та ціни сигарет медіум класу в Україні упродовж 2015–2020 рр.

Джерело: складено авторами за даними Kantar TNS, ДПС України та Державної служби статистики України.

Оцінки параметрів моделі є статистично значимими, рівняння регресії – в цілому є адекватним, а значення коефіцієнтів детермінації – високі. Коефіцієнт еластичності в економетричній моделі становить 1,22 та дозволяє зробити висновок про те, що зростання ціни сигарет на 1 % зумовлює збільшення обсягів їх нелегального обігу на 1,22 %. Інакше кажучи, підвищення ставок акцизного податку та, як наслідок, цін на сигарети в Україні має значний вплив на обсяг нелегального обігу тютюнових виробів.

Привабливе співвідношенням ваги і вартості тютюнових виробів та великий споживчий попит робить діяльність з виробництва та продажу нелегальної продукції надзвичайно рентабельною та практично малоризиковою. Як правило, відповідальність за незаконну діяльність у сфері виробництва та продажу підакцизних товарів є більш лояльною порівняно з покаранням за торгівлю наркотиками, людьми та зброєю, оскільки вважається менш небезпечною для суспільства.

Нелегальний ринок тютюнових виробів набуває все більших обертів. Так, за даними Kantar TNS, його обсяги упродовж періоду дослідження коливалися від 3,8 млрд шт у 2011 р. до 3,2 млрд шт у 2020 р. з найбільшим значенням 6,8 млрд шт у 2013 р. та найменшим – 0,9 млрд шт у 2016 р. (табл. 1). Проте в січні-лютому 2021 р. тенденція кардинально змінилася – частка нелегального обігу зросла майже вдвічі до 12,8 %.

При цьому структуру нелегального обігу сигарет найбільшу частку має продукція, призначена для магазинів безмитної торгівлі (Duty Free Only), яка в 2018 р. становить 2,7 %, в 2019 р. – 3,4 %, в 2020 р. – 2,8 %, в 2021 р. – 6,9 %. Однак, зважаючи на високий рівень прибутковості нелегальної діяльності, рівень підробленої продукції суттєво зріс, починаючи з 0,4 % в 2018 р. до 4,2 % в 2021 р., тобто більше ніж 10 разів. Водночас рівень контрабанди знизився з 2,2 % у 2020 р. до 1,7 % в 2021 р. В Україну нелегальні потоки сигарет та тютюну надходять переважно з Білорусі (виробництва ОАО «Гродненская

табачная фабрика НЕМАН») [10], Росії, а також з Молдови (Придністров'я), Туреччини, Об'єднаних Арабських Еміратів, Китаю та окремих районів Донецької і Луганської областей (далі – ОРДЛО) [11]. За даними Державної прикордонної служби України, близько 60 % спроб контрабанди здійснюються через порти. Також такі сигарети постачаються легковим та вантажним транспортом. При чому частка вантажного автотранспорту становить близько 90 % у загальній структурі нелегального переміщення тютюнових виробів. Водночас зафіксовано Державною прикордонною службою конкретні випадки контрабанди особами, які мають дипломатичний імунітет.

Таблиця 1

**Обсяги споживання тютюнових виробів та частка нелегального обігу сигарет
упродовж 2011–2020 рр., %**

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	січень– лютий 2021
Споживання усього, млрд шт., в т.ч.:	91,6	87,4	80,4	78,8	74,4	77,9	67,3	59,7	54,9	45,8	3,1
легальне споживання	87,8	82,9	73,6	74,4	73,1	77,0	65,8	57,1	51,4	42,6	2,7
нелегальний обіг	3,8	4,5	6,8	4,4	1,3	0,9	1,5	2,6	3,5	3,2	0,4
Частка нелегального обігу, %	4,1	5,2	8,5	5,6	1,7	1,1	2,3	4,4	6,6	6,9	12,8

Джерело: розраховано авторами на основі даних Державної податкової служби України, Державної служби статистики України та Kantar TNS.

Серед нелегальних марок найбільш поширеними є марки Compliment (торгова марка належить Львівській тютюнової фабриці) з маркуванням Duty Free, а також Marshall, Jin Ling, Lifa, Strong, NZ, «NZ gold» «NZ safari», «NZ Slims», Фест, Marvel, Credo, Pull, Urta, UT, Palermo, Basio, «ПРЕМЬЕР QS», «Мінськ», Portal, «Петр І» та інші [12; 14].

Придбати таку продукцію можна в звичайних кіосках, магазинах, відкритих ринках, у вуличних торговців на розкладках біля метро та великими партіями через засоби електронної комерції (інтернет-сайти та телеграм-канали) за ціною, значно нижчою від ринкової (до 30 грн). 63 % нелегальної продукції традиційно зафіксовано в 6-ти областях України: Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Одеській, Хмельницькій, серед яких на першому місці Харківська область (14 %). Тобто 4 з них знаходяться поруч або безпосередньо межують із зоною проведення операції об'єднаних сил.

При цьому, за розрахунками Kantar TNS, втрати державного бюджету від несплачених акцизного податку та ПДВ у 2020 р. оцінювалися на рівні 5,3 млрд грн. Зважаючи на тенденції поширення нелегальної продукції в 2021 р., такі втрати прогножуються на рівні 11,8 млрд грн [12; 13].

Нелегальні тютюнові вироби, з яких не сплачено податок, мають значні цінові переваги, порівняно з легальною продукцією, що, відповідно, підвищують їх доступність.

Це створює перешкоди для інтерналізації екстерналій шкідливого споживання підакцизних товарів. На додаток до прибутку та комерційних наслідків фальшиві або незаконно вироблені тютюнові вироби створюють інші проблеми, оскільки вони можуть представляти серйозну небезпеку для споживачів через відсутність контролю виробництва, який забезпечує відповідність кінцевої продукції санітарним, якісним та технічним правилам безпеки.

Проблема нелегальної торгівлі підакцизними товарами є загальносуспільною. Вона зумовлена комплексом системно пов'язаних між собою чинників, сукупний негативний вплив яких відчувається у багатьох сферах суспільного життя. До них варто віднести: низьку платоспроможність населення; скорочення легального виробництва підакцизної продукції; низький рівень податкової дисципліни; суспільну толерантність до нелегальної діяльності; наявність неформальних дистриб'юторських мереж і організованої злочинності; непередбачуваність та економічна необґрунтованість підвищення рівня ставок акцизного податку; відмінності акцизної і тарифної політики між різними юрисдикціями (рівень ставок акцизного податку у країнах-сусідах); низька ефективність контрольних заходів за виробництвом та обігом підакцизних товарів та нескоординована робота правоохоронних органів; недостатня відповідальність за правопорушення у сфері виробництва й обігу підакцизних товарів; нормативно неврегульована інтернет-торгівля підакцизними товарами та відсутність відповідних механізмів контролю [4].

Спираючись на сформовані в наукових колах поняття ухилення від сплати податків (*tax evasion*), уникнення податків (*tax avoidance*), оптимізація податкових платежів у межах податкового планування (*tax planning*) [15], а також специфіку ринку підакцизних товарів та аналіз порушень у сфері виробництва та обігу тютюнових виробів, можна узагальнити та класифікувати специфічні форми та методи ухилення, уникнення та податкової оптимізації (рис. 6).

Підводячи підсумки, можна сказати, що однією з нагальних проблем у сфері протидії нелегальному обігу є забезпечення належного контролю за виробництвом та обігом тютюнових виробів. Напрямами вдосконалення політики у сфері акцизного оподаткування сигарет з метою протидії їх нелегальному виробництву є вдосконалення ліцензування, зокрема впровадження дозвільного принципу реєстрації; нормативно-правове врегулювання продажу тютюнових виробів через засоби електронної комерції; введення кримінальної відповідальності за незаконне переміщення тютюнових виробів через кордон і посилення відповідальності за правопорушення у сфері незаконного виробництва та обігу тютюнових виробів і недопущення попадання нелегально вироблених та ввезених тютюнових виробів у місця торгівлі; впровадження спільної з Європейським Союзом та іншими державами системи відстеження переміщення тютюнових виробів, при чому створення такої системи не може бути делеговане виробникам або пов'язаним з ними організаціям. Також передбачається посилення співпраці з митними та прикордонними органами іноземних держав у сфері боротьби з незаконним переміщенням тютюнових виробів через кордон.



Рис. 6. Класифікація форм та методів ухилення, уникнення та податкової оптимізації у сфері виробництва та обігу тютюнових виробів

Джерело: складено авторами.

Висновки. Існування нелегального обігу сигарет знижує результативність податкового регулювання ринку тютюнових виробів, водночас позбавляючи державу податкових надходжень, які мають вирішальне значення для фінансування суспільних благ. Крім того, злочинні доходи, отримані від нелегальної діяльності, як правило, використовуються в корупційних схемах, інших незаконних діях, тим самим підриваючи громадську безпеку, належне управління та верховенство права. Нелегальна торгівля негативно впливає на легальний ринок підакцизних товарів, стримує конкурентоспроможність законослухняних суб'єктів господарювання та підриває репутацію контролюючих органів. Запропоновані

організаційно-правові заходи протидії нелегальному обігу сигарет сприятимуть уникненню таких негативних явищ.

Подальшими перспективами досліджень у цьому напрямі є розробка пропозицій щодо модернізації системи контролю за виробництвом та обігом тютюнових виробів, зокрема впровадження цифрових інструментів відстеження продукції за ланцюгом постачання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Атаманчук Н. І. Правові основи непрямих податків в Україні: монографія / Державна фіскальна служба України, Ун-т ДФС України. К.: Алерта, 2019. 352 с. URL: http://ir.nusta.edu.ua/bitstream/123456789/5817/1/6081_IR.pdf
2. Модернізація системи контролю за обігом тютюнових виробів / Новицька Н. В., Хлебнікова І. І., Коротун В. І., Кошук Т. В. та ін. / за заг. ред. Новицької Н. В. Ірпінь – Хмельницький, 2020. 120 с.
3. Податкове регулювання ринку тютюнових виробів в умовах його трансформації [Коротун В. І., Кошук Т. В., Новицька Н. В., Хлебнікова І. І.] / за заг. ред. Кошук Т. В. Ірпінь – Хмельницький, 2020. 132 с.
4. Макаренко В. В. Податкове регулювання ринку підакцизних товарів в Україні: дис. канд. ек. наук : 08.00.08. Ірпінь, 2021. 259 с.
5. Олефір В. Результати і перспективи підвищення ставок акцизного податку на алкогольні напої і тютюнові вироби. *Економіст*. 2016. № 7. С. 8–11.
6. Пасічний М. Д. Стратегія акцизного оподаткування тютюнових виробів в Україні. *Бізнес Інформ*. 2017. № 6. С. 220–226.
7. Little M, Ross H, Bakhturidze G, et al. Analysis of the illicit tobacco market in Georgia in response to fiscal and non-fiscal tobacco control measures. *Tobacco Control*. 2021. June. URL: <https://tobaccocontrol.bmj.com/content/early/2021/06/10/tobaccocontrol-2020-056404>.
8. Affordability of the most sold brand of cigarettes, globally, 2008, 2010, 2012, 2014, 2016, 2018, *Trend Growth Rate in Affordability, Cigarettes. WHO*. URL: https://www.who.int/tobacco/global_report/Table-9.6-Affordability.xls.
9. The Impact of E-Cigarette Regulation on the Illicit Trade in Tobacco Products in the European Union [J. Priege, M. A. R. Kleiman J. Kulick, A. Aziani, M. Levi, S. C. Hampsher, C. Manning, R. Hahn]. BOTE Analysis LLC. 2019. 222 p.
10. Житомирська митниця ДФС: упереджено незаконне переміщення тютюнових виробів через митний кордон України. Державна фіскальна служба України Офіційний портал. 2021. URL: <http://zt.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-315186.html>.
11. Кулицький С. Тіньовий ринок тютюнових виробів: контрафактне виробництво і контрабанда. *Україна: події, факти, коментарі*. 2021. № 6. С. 40–51. URL: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2021/ukr6.pdf>.
12. Моніторинг нелегальної торгівлі тютюновими виробами в Україні (4 хвиля 2020). *Kantar*. 2020. URL: <https://tns-ua.com/news/monitoring-nelegalnoyi-torgivli-tyutyunovimi-virobami-v-ukrayini-4-hvilya-2020>.
13. Моніторинг нелегальної торгівлі тютюновими виробами в Україні (1 хвиля 2021). *Kantar*. 2021. URL: <https://tns-ua.com/news/monitoring-nelegalnoyi-torgivli-tyutyunovimi-virobami-v-ukrayini-1-hvilya-2021>.

14. Литвин О. Україна втрачає по 12 млрд на рік через контрабанду сигарет: які схеми використовують і хто за ними стоїть. *Obozrevatel*. 2021. URL: <https://news.obozrevatel.com/ukr/economics/economy/falsifikatsiya-sigaret-v-ukraini-dosyagla-istorichnogo-rivnya-hto-stoit-za-kontrabandoyu.htm>.

15. Протидія агресивному податковому плануванню: світовий досвід та виклики для України: монографія / [Брехов С. С., Коротун В. І., Сушкова О. Є., Новицька Н. В. та ін.] ; за заг. ред. С. С. Брехова та В. І. Коротуна. К. : Алерта, 2017. 344 с.

REFERENCES

1. Atamanchuk, N. I. (2019). *Pravovi osnovy nepriamykh podatkov v Ukraini* [Legal bases of indirect taxes in Ukraine]. Kiev: Alerta. URL: http://ir.nusta.edu.ua/bitstream/123456789/5817/1/6081_IR.pdf.
2. Novytska, N., Khliebnikova, I., Korotun, V., Koschuk, T. (2020). *Modernizatsiia systemy kontroliu za obihom tiutiunovykh vyrobiv* [Modernization of the Control System for Tobacco Products]. (Ed. By N.V. Novytska). Irpin, Khmelnytskyi. URL: http://ndi-fp.nusta.edu.ua/fi les/doc/2020_Modernizaciia_fi n.pdf.
3. Korotun, V., Koschuk, T., Novytska, N., Khliebnikova, I. (2020). *Podatkove rehuliuвання rynku tiutiunovykh vyrobiv v umovakh yoho transformatsii* [Tax regulation of the tobacco products market in the conditions of its transformation]. Irpin, Khmelnytskyi. URL: <http://ndi-fp.nusta.edu.ua/newsView/345/>.
4. Makarenko, V. V. (2021). *Podatkove rehuliuвання rynku pidaktsyzykh tovariv v Ukraini* [Tax regulation of the market of excisable goods in Ukraine] (*Candidate dissertation*). Irpin: USFSU.
5. Olefir, V. (2016). *Rezultaty i perspektyvy pidvyshchennia stavok aktsyzy noho podatku na alkoholni napoi i tiutiunovi vyroby* [Results and prospects of raising excise tax rates on alcoholic beverages and tobacco products]. *Economist*, (7), 8–11.
6. Pasichny, M. D. (2017). *Stratehiia aktsyzy noho opodatkuvannia tiutiunovykh vyrobiv v Ukraini* [Strategy of excise taxation of tobacco products in Ukraine]. *Business Inform*, (6), 220–226.
7. Little, M., Ross, H., Bakhturidze, G., et al. (2021). Analysis of the illicit tobacco market in Georgia in response to fiscal and non-fiscal tobacco control measures. *Tobacco Control*. URL: <https://tobaccocontrol.bmj.com/content/early/2021/06/10/tobacco-control-2020-056404>.
8. Affordability of the most sold brand of cigarettes, globally, 2008, 2010, 2012, 2014, 2016, 2018, *Trend Growth Rate in Affordability, Cigarettes. WHO*. URL: https://www.who.int/tobacco/global_report/Table-9.6-Affordability.xls.
9. Prieger, J., Kleiman, M. A. R., Kulick, J., et al. (2019). The Impact of E-Cigarette Regulation on the Illicit Trade in Tobacco Products in the European Union: BOTEC Analysis LLC.
10. Zhytomyrska mytnytsia DFS: uperedzheno nezakonne premishchennia tiutiunovykh vyrobiv cherez mytnyi kordon Ukrainy [Zhytomyr SFS customs: illegal movement of tobacco products across the customs border of Ukraine is prevented]. (2021). Ofitsiyniy portal Derzhavna fiskalna sluzhba Ukrainy. URL: <http://zt.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-315186.html>.

11. Kulytskyi, S. (2021) Tinovyj rynek tiutiuovyykh vyrobiv: kontrafaktne vyrobnytstvo i kontrabanda [Shadow market of tobacco products: counterfeit production and smuggling]. *Ukraina: podii, fakty, komentari*, (6), 40–51. URL: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2021/ukr6.pdf>.

12. Monitorynh nelegalnoi torhivli tiutiuovymy vyrobamy v Ukraini (4 khvylya 2020) [Monitoring of illicit trade in tobacco products in Ukraine (4 wave 2020)] (2020). Kantar. URL: <https://tns-ua.com/news/monitoring-nelegalnoyi-torgivli-tyutyunovimi-virobami-v-ukrayini-4-hvilya-2020>.

13. Monitorynh nelegalnoi torhivli tiutiuovymy vyrobamy v Ukraini (1 khvylya 2021) [Monitoring of illicit trade in tobacco products in Ukraine (1 wave 2021)]. (2021). Kantar. URL: <https://tns-ua.com/news/monitoring-nelegalnoyi-torgivli-tyutyunovimi-virobami-v-ukrayini-1-hvilya-2021>.

14. Lytvyn, O. (2021). Ukraina vtrachaie po 12 mlrd na rik cherez kontrabandu syharet: yaki skhemy vykorystovuiut i khto za nymy stoit [Ukraine loses 12 billion a year due to cigarette smuggling: what schemes are used and who is behind them]. *Obozrevatel*. URL: <https://news.obozrevatel.com/ukr/economics/economy/falsifikatsiya-sigaret-v-ukraini-dosyagla-istorichnogo-rivnya-hto-stoit-za-kontrabandoyu.htm>.

15. Brekhov, S. S., Korotun, V. I., Sushkova, O. E., Novitskaya, N. V., et al. (2017). *Protydiia ahresyvnomu podatkovomu planuvanniu: svitovy dosvid ta vyklyky dlia Ukrainy* [Counteracting aggressive tax planning: world experience and challenges for Ukraine]. Kiev: Alerta.

Kostiantyn Shvabii, Doctor of Economics, Professor, University of the State Fiscal Service of Ukraine

Nadiia Novytska, Ph.D in Economics, Research Institute of Fiscal Policy, University of the State Fiscal Service of Ukraine

Inna Khliebnikova, Ph.D in Economics, Senior Researcher, Research Institute of Fiscal Policy, University of the State Fiscal Service of Ukraine

Structure and Characteristics of the Illegal Tobacco Market in Ukraine in the Context of the Influence of Excise Duty Burden on Tobacco Products

Inefficient functioning of excise duty policy causes illegal turnover of cigarettes and tax optimization. This reduces the fiscal and regulatory effects of excise duty, causes negative socio-economic consequences (low-quality illegal excisable products create high risks to public health) and prevents the goals of internalization of externalities.

The purpose of the article is to analyze the impact of rising excise duty rates on the volume of illicit turnover of cigarettes in Ukraine and to formulate proposals for improving state policy in the field of excise duty taxation of tobacco products.

The methodological basis of the study was the use of a set of general and special research methods: analysis and synthesis – to detail the subject of study and study its components in integrity and unity; economic analysis and statistics – to establish the peculiarities of the transformation of the domestic market of tobacco products; trend and structural analysis – to study the dynamics and structure of indicators of the market of tobacco products, econometric modeling – to determine the impact of excise tax on the volume of illicit cigarettes; extrapolations – in determining the possibility of implementation of existing world experience in the domestic practice of control over the circulation of tobacco products; graphical and tabular methods of visualization – to visualize the processes occurring in the market of tobacco products.

During the period of 2011–2020, the level of excise duty burden on tobacco products gradually increased with rapid and repeated increases during the reporting year in some periods, and in general cut almost 10 times. As a result, taking into consideration the low income of the population, the affordability of the most sold brand of cigarettes among neighboring countries is now one of the lowest. This led to negative processes in the tobacco market in the form of a significant increase in the share of illicit trafficking in cigarettes, which in January-February 2021 reached 12.8 %. Using econometric modeling methods, it was found that an increase in the price of cigarettes by 1 % leads to an increase in their illicit turnover by 1.22 %. In other words, the increase in excise duty rates and, as a consequence, cigarette prices in Ukraine has a significant impact on the volume of illicit turnover in tobacco products. The main forms of evasion, avoidance and tax optimization in the field of production and circulation of tobacco products are identified, which include: counterfeit; smuggling; «cheap whites»; «bootlegging»; promotion of excisable goods in the supply chain without payment and / or partial payment of taxes; sale of tobacco and tobacco products through e-commerce using postal and courier services; replacement when marking the direct object of taxation; dumping. Due to the significant spread of illicit turnover in cigarettes, it is necessary to modernize the tools for controlling the production and circulation of tobacco products.

The existence of illicit cigarette trafficking reduces the effectiveness of tax regulation of the tobacco products market, while depriving the state of tax revenues that are crucial for financing public goods. In addition, criminal proceeds of illegal activities are generally used in corrupt schemes of other illegal activities, thereby undermining public safety, good governance and the rule of law. Illegal trade negatively affects the legal market for excisable goods, hinders the competitiveness of law-abiding businesses and undermines the reputation of regulatory authorities. The proposed organizational and legal measures to combat illicit turnover of cigarettes will help to avoid such negative phenomena.

Key words: excise duty burden, tobacco products market, illicit turnover, smuggling products, counterfeit products, tax evasion, tax avoidance, affordability of the most sold brand of cigarettes.

Стаття надійшла до редколегії 10 лютого 2021 року

УДК 327.82:35.07/08

JEL H7

DOI 10.33244/2617-5932.7.2021.209-219

Л. В. Шевченко,*здобувач ступеня доктора філософії,**Університет ДФС України,**м. Ірпінь, Україна**e-mail: svobodavsegda71@gmail.com***ORCID ID 0000-0003-2611-0374**

НОВА ПУБЛІЧНА ДИПЛОМАТІЯ В КОНТЕКСТІ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті проаналізовано концепцію публічної дипломатії та стратегічних комунікацій та втілення концепції «м'якої сили» у зовнішній політиці України за рахунок сучасної цифровізації світового суспільства. Досліджено коло учасників, технологічне та медіасередовище, методи, а також особливості практичної реалізації нової публічної дипломатії. Визначено особливості використання інструментів культурної дипломатії для підтримки та просування національних інтересів України. Висвітлено процес формування нових інституційних структур на базі Міністерства закордонних справ та Міністерства культури та інформаційної політики, які відповідатимуть за нову публічну дипломатію та культурну дипломатію, що особливо важливо в умовах зовнішньої агресії та негативної пропаганди в адресу України. Обґрунтовано необхідність впровадження соціокультурних проєктів як всередині країни, так і за її межами, посилення проєктної складової в публічному управлінні.

Ключові слова: громадянське суспільство, культурна дипломатія, «м'яка сила», публічна дипломатія, публічне управління, соціальні мережі.

Л. В. Шевченко. Новая публичная дипломатии в контексте публичного управления

В статье проанализирована концепция публичной дипломатии и стратегических коммуникаций, исследуется воплощение концепции «мягкой силы» во внешней политике Украины за счет современной цифровизации мирового сообщества. Исследован круг участников, технологическая и медиа среда, методы, а также особенности практической реализации новой публичной дипломатии. Определены особенности использования инструментов культурной дипломатии для поддержки и продвижения национальных интересов Украины. Освещается также процесс формирования новых институциональных структур на базе Министерства иностранных дел и Министерства культуры и информационной политики, которые будут отвечать за новую публичную дипломатию и культурную дипломатию, что особенно важно в условиях внешней агрессии и негативной пропаганды в адрес Украины. Обоснована необходимость внедрения социокультурных проектов как внутри страны, так и за ее пределами, усиление проектной составляющей в публичном управлении.

Ключевые слова: гражданское общество, культурная дипломатия, «мягкая сила», публичная дипломатия, публичное управление, социальные сети.

Метою статті є аналіз підходів до визначення понять «нова публічна дипломатія» та «культурна дипломатія», їх змісту й сутності в публічному управлінні.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку міжнародних відносин початку XXI ст. зазнають трансформацій. Процеси глобалізації суспільства та поширення новітніх інформаційно-комунікаційних технологій дають поштовх заради створення нових міжнародних акторів і нових викликів для держав. Традиційна публічна дипломатія була сформована в умовах «холодної війни», коли з електронних засобів масової інформації існували тільки радіо та телебачення. Умови сьогодення вимагають видозміни публічної дипломатії, а також ґрунтовного переосмислення її концептуальних засад та дають поштовх до дослідження цього явища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення характеристик публічної дипломатії наразі привертає увагу багатьох науковців. Отже, варто відзначити роботи Я. Меліссена, Дж. Ная, Р. Захарни, Н. Кулла, М. Леонарда, Дж. Паммента, Ф. Сейба, Ц. Чжана. Однак не цілком зрозумілою залишається сутність нової публічної дипломатії. Тому і можливості для міжнародних акторів не завжди є очевидними та й далеко не всі їх використовують. В Україні ж сам термін потребує більше розширеного уточнення змісту в зв'язку з особливостями його перекладу з інших мов. Отже, мета цієї роботи – дослідити концепцію нової громадської дипломатії, звернути увагу на згадані термінологічні проблеми та виявити їх характерні ознаки, особливості практичної реалізації.

Це, в першу чергу, дасть змогу зрозуміти сильні і слабкі сторони такого інструменту «м'якої сили», а також надати відповідні рекомендації щодо публічної дипломатії та стратегічної комунікації.

За роки існування публічної дипломатії та стратегічних комунікацій і досі в науковій думці наявні суттєві розбіжності в їх інтерпретації та повністю відсутній консенсус щодо принципової різниці. Перша категорія дослідників розглядає ці два поняття як аналогічні концепції, проте друга вбачає у них чітко розрізнені, треті наполягають до виокремлення однієї з них як комплексної та домінуючої теорії. Достатньо багато західних практиків з питань публічної дипломатії і досі ставляться з недовірою до всіх нововведень у їх сфері компетенції. У такому випадку наявність конфліктуючих поглядів демонструє потребу в обов'язковому зміцненні теоретичного базису публічної дипломатії та стратегічних комунікацій.

Проблематика публічної дипломатії досліджена набагато складніше, ніж стратегічні комунікації, передусім завдяки таким американським дослідникам, як Е. Гулліону (Edmund Gullion), К. Л. Адельману (Kenneth L. Adelman), Дж. Даффі (J. Duffey), Дж. Крічлоу (James Critchlow), Е. Блінкену (Antony Blinken) та інші.

Якщо розглядати стратегічні комунікації на національному рівні, то тут теоретична база не така розвинена і досліджена сьогодні. Донедавна це поняття циркулювало серед таких галузей знань, як маркетинг, менеджмент, паблік рілейшнз або політичні комунікації. Серед науковців, які досліджували стратегічні комунікації, слід відзначити К. Халлахана (Kirk Hallahan); С. Бьорда (C. Bird), Дж. Фарвелла (James Farwell), П. Корніша (Paul Cornish), Дж. Ліндлі-Френч (Julian Lindley-French), К. Йорке (Claire Yorke), С. Тетемом (Steve Tatham), Ф. Тейлором (Philip Taylor), С. Джонсон (Stuart Johnson) та інші [12]. Методологічні ж дефініції цього явища на національному рівні містяться здебільшого у державних документах – концепціях, доповідях чи стратегіях, насамперед, Міністерств оборони та інших державних органів, в тому числі і міжнародних безпекових організацій

(НАТО). Зауважимо, що в основному у зазначених авторів стратегічні комунікації та публічна дипломатія йдуть в обов'язковій прив'язці одне до одного. Однак ця прив'язка має достатньо масштабне поле інтерпретацій.

В українській літературі наявна розширена наукова база, яка присвячена публічній дипломатії, хоча здебільшого вона стосується проблем тлумачення, історії та методологічних основ: В. Королько, В. Крутько, Є. Макаренко, О. Тищенко-Тишковець, В. Ціватий та інші [11, 12]. У той час проблематика стратегічних комунікації наразі представлена у науковому дискурсі достатньо скромно, але висвітлюється завдячуючи таким дослідникам, як Г. Почепцов, А. Баровська, О. Кушнір [6].

Виклад основного матеріалу дослідження. Феномен публічної дипломатії має достатньо тривалу історію та актуальність. У науковій думці наявна проблематика набула останні 20–30 років. Родоначальниками публічної дипломатії, як і описували раніше, є США, але за роки появи у 60-ті роки минулого століття ця концепція активно розповсюджується. Однак достатньо багато розходжень і навіть гострих протиріч між набутою практикою публічної дипломатії та основоположними науковими розробками, які узагальнювали б цю практику та слугували б потрібними дороговказами для практики.

Упродовж кількох останніх десятиліть відбувається істотна трансформація дипломатичної діяльності. З-поміж основних чинників, які впливають на ці процеси, насамперед, слід зазначити про глобалізацію у різних сферах, стрімке впровадження новітніх інформаційних та комунікаційних технологій, особливості розвитку постіндустріальної економіки, появу нових впливових акторів міжнародних відносин. Як наслідок, значно розширюється як поле дипломатичної діяльності, так і коло суб'єктів, які до неї залучені. Усе це трансформувало теорію і практику політичних відносин та зумовило появу нових термінів, які хоча й включають слово «дипломатія», але не завжди стосуються традиційної дипломатії як «засобу взаємодії між державами, в рамках якого вони намагаються впливати на національні інтереси один одного, не вдаючись до застосування сили» [5, 8].

Так, у сучасному вжитку зустрічаємо такі поняття, як «громадська дипломатія», «публічна дипломатія», «народна дипломатія», «культурна дипломатія», «іміджева дипломатія», «спортивна дипломатія», «релігійна дипломатія», «віртуальна дипломатія», «цифрова дипломатія», «твіттер дипломатія». Указані терміни застосовуються по-різному, деякі з них є майже ідентичними за своїм змістом, а інші – виникають і можуть швидко втратити актуальність. Перш за все доречно розмежувати «не традиційну» дипломатію як сучасний атрибут зовнішньополітичної діяльності суб'єкта міжнародних відносин та різноманітну діяльність широкого кола недержавних організацій і структур у власних чи загальнолюдських інтересах. Остання є «дипломатією» лише у розумінні неконфронтаційності, застосування мистецтва ведення переговорів чи наявності іноземного елемента та найчастіше позначається терміном «громадянська дипломатія».

Для більш докладного вивчення цього феномена необхідно деталізувати зміст вихідних понять.

Отже, спочатку розберемося в значенні двох його складових – публічності і дипломатії. Від давньогрецького слова *diplōma* походить слово «дипломатія», яким позначали вірчі грамоти послів у формі подвійних дощечок. Наразі в політичному дискурсі існує декілька визначень поняття «дипломатія»: один з видів діяльності в управлінні відносинами між країнами, вмінні вести цю діяльність; форма співпраці між державами мирними засобами;

діяльність глав держав та урядів, спеціальних органів зовнішніх відносин заради здійснення цілей та завдань зовнішньої політики держави, і захисту прав та інтересів держави за її межами. Ось чому дипломатію вважають як послідовну та системну діяльність керівних органів держави та уповноважених ними органів, спрямовану на виконання зовнішньої політики держави з використанням обов'язкових мирних засобів [16].

Враховуючи англomовне зародження терміна «публічна дипломатія», варто розглянути одні з основних варіантів перекладу слова *public*. *Public* – публічний, громадський, відкритий, народний, загальнодоступний. Як відомо, фундаментом легітимної державної політики держави є врахування громадської думки та думки публіки, через формування якої можливо змінювати політику іншої держави.

На цьому і побудована концепція публічної дипломатії. Це складає її головну підоснову як інструменту глобального управління. Отже, терміном «нова публічна дипломатія» позначають результат трансформації традиційної публічної дипломатії [17].

Концепція нової публічної дипломатії виникла на зламі століть, насамперед у вигляді розширених прогнозів розвитку царини міжнародної комунікації, а згодом надбала конкретизації завдяки врахуванню практичного досвіду. Основними чинниками, які найбільше вплинули на формування нової публічної дипломатії, можна вважати поширення новітніх технологій та збільшення кількості і впливовості міжнародних неурядових акторів. Насамперед на початку 2000-х років виникла стійка тенденція збільшення чисельності інтернет-користувачів (яких називають нетізенами чи мережанамі) у розвинених країнах. Раніше інтернет-послугами користувалися здебільшого на Заході (різниця в проникненні інтернету між розвиненими країнами та країнами, які розвиваються, була досить великою. У 2000 р. в розвинених країнах – 31 %, а в країнах, які розвиваються – 2 %). Звичайним розвитком інтернету виникло поширення технологій Web 2.0, які відзначаються активними користувачами у створенні веб-контенту. Також слід зазначити масове розповсюдження мобільних телефонів, які у 2010 р. перетворилися у пристрої із розширеними комунікаційними можливостями. Завдяки цьому здатність звичайного активного користувача за допомогою СМС створювати міжнародні новини у багатьох країнах вийшла на якісно кращий рівень [11].

Другим важливим чинником трансформації публічної дипломатії є збільшення кількості і ролі недержавних акторів на великій міжнародній арені.

Серед них більшою мірою помітні неурядові організації, транснаціональні корпорації та міжнародні ЗМІ. Збільшення кількості НУО наприкінці 1990-х років трансформувалося у глобальне явище, яке отримало назву «революція асоціацій» [9].

Нові технології у цьому процесі відіграли не останню роль. Хоча згадані тенденції були започатковані у 90-х роках минулого століття, але повною мірою проявилися аж на початку третього тисячоліття. За таких умов застаріле розуміння громадської дипломатії з акцентом на державні ЗМІ, підконтрольні ієрархічному урядовому апарату, не відповідає сучасним вимогам, обмежує можливості держав та в той самий час зменшує їхню конкурентоспроможність.

Спроби порівняння публічної дипломатії і нової публічної дипломатії на базі виокремлення їхніх істотних характеристик були зроблені у багатьох дослідженнях. Та не всі виділені особливості відповідають сьогоденню. Швидке застосування інформаційно-комунікаційних технологій та соціальних змін стимулює постійно переглядати попередні прогнози. Крім того, потрібно зазначити, що деякі ознаки, які приписують новій

громадській дипломатії, притаманні їй для традиційної публічної частини «холодної війни» (табл. 1).

Розглянемо властивості нової громадської дипломатії, насамперед з огляду на її основні складові, а саме – учасників, методи і технології провадження. Якщо аналізувати загальні цілі громадської дипломатії, то вони мало змінилися і передбачають реалізацію власних зовнішньополітичних зв'язків у міжнародних відносинах.

Як уже було досліджено, найбільші зміни відбулися серед співучасників нової публічної дипломатії. На цьому етапі держави змушені вже конкурувати з мережевими неурядовими суб'єктами, які мають такі переваги, як: гнучкість, адаптивність, надійність, здатність миттєво розростатися та швидко реагувати на події міжнародного життя [8].

У результаті аналізу як теоретичних концепцій [6, 8, 10, 13, 15, 17], так і зразків практичної реалізації нової публічної дипломатії сформуємо порівняльну таблицю (табл. 1) істотних характеристик публічної дипломатії і нової публічної дипломатії.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика публічної дипломатії та нової публічної дипломатії

ПУБЛІЧНА ДИПЛОМАТІЯ	НОВА ПУБЛІЧНА ДИПЛОМАТІЯ
<i>Учасники:</i> – держави (органи влади, спеціально створені структури); – наближені до держав ЗМІ та неурядові організації	<i>Учасники:</i> – держави; – міжнародні організації; – громадянське суспільство та об'єднання
<i>Медіа-середовище:</i> – телебачення, радіо-, відео- й аудіопродукція; – друковані ЗМІ та інші друковані матеріали	<i>Медіасередовище:</i> – комп'ютери, мобільні телефони з доступом до інтернету, відповідні додатки та програмні засоби; – телерадіоканали (зокрема супутникові, online та в кабельних мережах), впливові друковані ЗМІ
<i>Методи:</i> – одностороннє інформування; – стратегічна комунікація з метою формування іміджу; – побудова постійних відносин через освітні та культурні програми, міжнародні заходи	<i>Методи:</i> – побудова мереж із залученням широкого кола зовнішніх та внутрішніх неурядових структур; – використання інформаційних приводів для власних цілей; – поєднання різних технологій та засобів, індивідуальний
<i>Інші особливості:</i> – змагання між державами, які є ідеологічними противниками; – ієрархічна структура управління; – чітке розмежування зовнішньої та внутрішньої аудиторій; – довготривалі програми з чітко визначеними термінами реалізації і розподілом функцій	<i>Інші особливості:</i> – гостра конкуренція держав та неурядових акторів в інформаційному просторі; – горизонтальні зв'язки між учасниками; – поступове розмивання меж між зовнішньою та внутрішньою аудиторіями щодо міжнародних проблем; – поєднання стратегічних програм із необхідністю миттєвої реакції

Джерело: узагальнено автором за [6, 8, 10, 13, 15, 17].

Натомість держави матимуть силу протиставити цьому неабиякі фінансові та організаційні ресурси, підтверджену легітимність, владні повноваження і неабиякий досвід. У минулому уряди розглядали особисту громадськість із активною позицією як перешкоду або складність для стратегій громадської дипломатії.

Розвиток концепцій демократичного транзиту супроводжується усвідомленням необхідності врахування потенціалу дещо ширшого кола інструментів, серед яких часто згадують власне громадську дипломатію.

Культурна дипломатія серед нової публічної дипломатії розглядається як концептуальна стратегія держави на базисі міжнародних, європейських норм та норм внутрішньодержавного права з наміром створення цілісного позитивного іміджу держави, орієнтованого на цінності. Основним завданням культурної дипломатії є створення сприятливого образу країни, на базисі якого можливо побудувати належні зв'язки з міжнародними акторами.

Виходячи з того, що застосування державою культурної дипломатії спрямоване на реалізацію політичних цілей держави, призначень культурної дипломатії дуже багато. Умовно їх можна розділити на три рівні: глобальний, національний, регіональний. На глобальному рівні культурна дипломатія слугує підтримці миру та безпеки у світі, що передбачає поглиблення міжнародної співпраці; відсторонення та попередження конфліктів на релігійному, етнічному, культурному рівні; збереження культурного розмаїття; боротьбу з уніфікацією культури. На такому рівні держави взаємодіють у межах спільних проєктів інституцій системи ООН, Великої двадцятки, Великої сімки і проєктів з управління та формування глобальними ініціативами в царині міжкультурного та міжрелігійного діалогу [11].

На регіональному рівні – зокрема, на рівні ЄС, культурна дипломатія передбачає створення взаємовигідних партнерських стосунків з акторами, які її оточують, шляхом створення та підтримки позитивного та спільного культурного простору. Така взаємодія відбувається переважно в рамках регіональних інтеграційних утворень, на європейському рівні можливо зазначити про участь в культурних проєктах та культурній політиці ЄС [9].

На національному рівні культурна дипломатія допомагає захисту національних інтересів та врегулюванню завдань, які спрямовані на розвиток країни. Це передбачає практичну активність держави з впровадження національної стратегії або програми у сферу культурної дипломатії та зовнішньої політики в сукупності. Важливо зазначити, що практичне виконання зазначених цілей взаємопов'язане між собою та обопільно впливає і відображається на всіх рівнях взаємодії та відповідає значенню нової культурної дипломатії.

Наразі активно розвиваються міжнародні проєкти, які популяризують Україну у світі та є саме публічною дипломатією. Одним із масштабних міжнародних соціальних проєктів, до якого була долучена авторка цієї публікації, став проєкт «Книга Добра», який мандрує світом та об'єднує тисячі дітей та дорослих з єдиною метою – відшукати унікальні історії про добро в усіх проявах. Це Книга про Україну, про нас, українців, і про майбутнє, яка містить у собі щире та нерафіноване добро [4].

Участь у створенні «Книги Добра» взяли більше 500 тисяч дітей та дорослих з усіх куточків України. 350 переможців попередніх етапів міжнародного соціального проєкту «Книга добра» мали змогу бути в складі української делегації та передавати

примірники Книги в найбільші бібліотеки світу. Унікальний примірник «Книга Добра» вже зберігається у бібліотеці Ватикану, Туреччини, Литви, Латвії, Естонії, Румунії та України.

За підтримки міністра закордонних справ України Павла Клімкіна (2014–2019 рр.), Міністерства закордонних справ Естонії, Посольства Естонії в Україні, Міністерства людських ресурсів Угорщини, Посольства Угорщини в Україні, з благословення Кардинала, верховного архієпископа Києво-Галицького Любомира Гузара був реалізований міжнародний соціальний проєкт «Книга Добра» [4].

Потужно розвивається нова публічна дипломатія на фоні пандемії в середині країни за рахунок культурно-мистецького проєкту «Темниці України для тебе» за підтримки Міністерства закордонних справ України, БФ «Чисті серцем» та ВГО «Територія Жінок», який продиктований викликами часу і давно назрілою необхідністю створення єдиної бази видів народних ремесел, зібранням рецептів автентичної та традиційної української кухні, популяризації історичних та культурних пам'яток з різних регіонів України, та буде набирати обертів й за межами України, що, в свою чергу, є прикладом публічної дипломатії в дії. Отже, на підставі дослідження функцій культурної дипломатії можна визначити, що її пріоритетними напрямками є: підтримка культурних зносин з міжнародними акторами; участь у міжкультурному обговоренні; пропагування сильних сторін особистої держави шляхом просування її культурних звершень.

Суб'єктами культурної дипломатії здатні бути як державні, так і недержавні актори. Керівні функції з координації та побудови її стратегії належать державі, яка через МЗС і дипломатичні установи за кордоном реалізує культурну дипломатію. Звичайно, інші міністерства і відомства, які пов'язані з питаннями культури, мистецтва, науки, освіти та спорту, взаємодіють через співпрацю з МЗС в її реалізації [1].

Беручи до уваги риси адміністративного забезпечення та розподілу механізмів та обов'язків прийняття рішень, співпрацю між відповідними державними установами, відомствами та міністерствами, які займаються реалізацією політики, зауважимо, що нова публічна дипломатія має можливість бути централізованою, якщо головну роль при здійсненні та розробці відіграють державні актори (КНР), та децентралізованою, – у варіантах делегування державними акторами частини власних повноважень з реалізації культурної дипломатії недержавним або напівдержавним органам і установам (Італія, Німеччина). Як відомо, децентралізована система найбільш мобільна при реалізації власних функцій та повноважень.

Розвиток новітніх форм міжнародних відносин сприяє розширенню кількості недержавних суб'єктів нової публічної дипломатії, поміж яких варто зазначити громадські організації, асоціації, фонди, окремих діячів науки, мистецтва, культури, ЗМІ та спорту. Роль засобів масової інформації в сучасному глобалізованому світі стабільно зростає, адже саме ЗМІ транслиують та формують назовні інформацію про країну та її досягнення.

Багатостороння культурна дипломатія реалізовується в рамках міжнародних форумів та організацій, які можуть бути як міждержавними – структури ООН, ЮНЕСКО, ЄС, країни Великої вісімки/сімки, БРІКС, так і недержавними [9].

Звичайно, залежно від культурного потенціалу, історичних та економічних особливостей держави можуть різнитися і напрями її культурної дипломатії, які могли б виступати у формі поширення мови, мистецтва, захисту культурної спадщини, культурної продукції, науки, освіти, спорту, туризму.

Традиційно джерелом культурної дипломатії є мистецтво у різних проявах, що зумовлює проведення фестивалів, концертів, виступів, семінарів. Важливим її направленням є пропагування позитивного іміджу держави з метою залучення нових інвестицій, також сюди бажано віднести боротьбу з ворожою пропагандою та неодмінність протидії інформаційним війнам. Відповідно до пріоритетів, напрямів та фінансування культурної дипломатії виділяють її різноманітні форми реалізації. Це можуть бути різноманітні комплексні заходи, які передбачають одночасне впровадження з кількох напрямів: дні культури, міжнародні фестивалі або відокремлені заходи, присвячені реалізації окремого направлення: тематичні фестивалі, концерти, які спрямовані на окрему аудиторію.

У контексті публічного управління необхідним є прийняття Державної програми розвитку та поглиблення культурних зв'язків із закордонним українством, за яку говорять уже достатньо багато років. Успішний розвиток української культурної дипломатії є можливим за умови системного та комплексного підходу Міністерства закордонних справ України та Міністерства культури та інформаційної політики України, експертної спільноти, громадських організацій, волонтерів, представників української діаспори.

Висновки. Можна констатувати, що нова публічна дипломатія та культурна дипломатія в Україні лише розпочинають активно розвиватись і сьогодні стикаються із великою кількістю проблем, зокрема, через відсутність єдиної координації роботи різноманітних культурних центрів, відсутність єдиної державної стратегії.

Вироблення суспільного консенсусу в реалізації політики нової публічної дипломатії є сьогодні найголовнішим завданням, адже українські культурні ініціативи, які з'являються на міжнародному рівні, мають бути внутрішньо узгодженими та відображати загальносуспільний консенсус. Для подальших наукових досліджень нагальним є вивчення особливостей формування позитивного образу України у світі засобами культури та міжнародного співробітництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про культурно-інформаційний центр у складі закордонної дипломатичної установи України: Указ Президента України 2006 р. № 142. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/142/2006#Text>
2. Угода про коаліцію депутатський фракцій «Європейська Україна» / Верховна Рада України восьмого скликання. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15#Text>
3. Валевський О. Порядок денний державної культурної політики в умовах зовнішньої агресії: Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України: веб-сайт. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1872/>
4. Книга Добра: веб-сайт. URL: <https://knyga-dobra.blogspot.com/>
5. Кулеба Д. Публічна дипломатія – нова зброя України в умовах гібридної війни. Європейська правда: веб-сайт. URL: <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/09/23/7038633/>
6. Культура 2025. Платформа стратегічних ініціатив. URL: <http://cd-platform.org/publications/1299-kultura-2025-platforma-stratehichnykh-initsiatyv>
7. Веб-сайт Моя Україна – це. URL: <https://myukraineis.org/>
8. Най Дж. С. Нова публічна дипломатія. *День*. 2010. № 28. URL: <http://www.day.kiev.ua/ru/article/den-planety/novaya-publichnaya-diplomatiya>.

9. Ошитко О. Сучасні тенденції міжкультурного співробітництва в Європі. *Віче*. URL: <http://veche.kiev.ua/journal/2519/>
10. Пересулько Т. Єжи Онух: «Культурна дипломатія – це продаж іміджу країни засобами культури». LB.ua: веб-сайт. URL: https://rus.lb.ua/culture/2015/11/25/321735_iezhi_onuh_kulturna_diplomatiya_tse.html
11. Ціватий В. Публічна дипломатія: традиції, тренди та виклики (досвід і пріоритети для України). UA Зовнішні справи: веб-сайт. 2014. URL: <http://uaforeignaffairs.com/ua/ekspertna-dumka/view/article/publicna-diplomatija-tradiciji-trendi-ta-vikliki-dosv/>
12. Cornish P., Lindley-French J., Yoke C. Strategic Communications and National Strategy. A Chatham House Report. 2011. *September*. URL: <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/r0911stratcomms.pdf>
13. Cull J. N. Public Diplomacy: Lessons from the Past. Los Angeles: Figueroa Press, 2009. 61 p.
14. Pamment J. New Public Diplomacy in the 21st Century: A Comparative Study of Policy and Practice. London: Routledge, 2013. 184 p.
15. Christopher P. Strategic Communication: Origins, Concepts and Current Debates. Praeger, 2011. P. 3.
16. What Is Public Diplomacy? United States Information Agency Alumni Association: веб-сайт. URL: <http://www.publicdiplomacy.org/1.htm>
17. Zimmerman S. The New Public Diplomacy: the Winning Move in Revolutions. The Journal of Public Diplomacy. 2012. Issue 3, № 1. URL: <https://surface.syr.edu/exchange/vol3/iss1/4/>

REFERENCES

1. President of Ukraine. (2006). Pro kulturno-informatsiyni tsentr u skladi zakordonnoi dyplomatychnoi ustanovy Ukrainy: Ukaz [About the cultural and information center as a part of a foreign diplomatic mission of Ukraine: Decree]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/142/2006#Text>
2. Verkhovna Rada Ukrainy. (2014). Uhoda pro koalitsiiu deputatskyi fraktsii «Yevropeiska Ukraina» [Agreement on a coalition of European Ukraine parliamentary factions. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15#Text>
3. Valevsjkyj, O. (2015). Poriadok denniy derzhavnoi kulturnoi polityky v umovakh zovnishnoi ahresii: Analychna zapyska [The agenda of state cultural policy in the face of external aggression]. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/gumanitarniy-rozvitok/poryadok-denniy-derzhavnoi-kulturnoi-politiki-v-umovakh>
4. Knyha Dobra [The Book of Good]. URL: <https://knyga-dobra.blogspot.com/>
5. Kuleba, D. (2015). Publichna dyplomatiia – nova zbroia Ukrainy v umovakh hibrydnoi viiny [Public diplomacy – a new weapon of Ukraine in a hybrid war]. Yevropeiska pravda: veb-sait. URL: <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/09/23/7038633/>
6. Kultura 2025. Platforma stratehichnykh initsiatyv [Culture 2025. Platform of strategic initiatives]. URL: <http://cd-platform.org/publications/1299-kultura-2025-platforma-stratehichnykh-initsiatyv>
7. Veb-sait Moia Ukraina – tse [My Ukraine is this]. URL: <https://myukraineis.org/>

8. Nai, Dzh. S. (2010). Nova publichna dyplomatiia [New public diplomacy]. *Den*, (28). URL: <http://www.day.kiev.ua/ru/article/den-planety/novaya-publichnaya-diplomatiya>
9. Oshytko, O. (2011). Suchasni tendentsii mizhkulturnoho spivrobitnytstva v Yevropi [Modern tendencies of intercultural cooperation in Europe]. *Viche*, (8). URL: <http://veche.kiev.ua/journal/2519>
10. Peresunjko, T. (2015). Yezhy Onukh: «Kulturna dyplomatiia – tse prodazh imidzhu krainy zasobamy kultury» [Jerzy Onukh: «Cultural diplomacy is the sale of the country's image by means of culture»]. Veb-sait LB.ua. URL: https://rus.lb.ua/culture/2015/11/25/321735_iezhi_onuh_kulturna_diplomatiya_tse.html
11. Tsivatyi, V. (2014). Publichna dyplomatiia: tradytsii, trendy ta vyklyky (dosvid i priorytety dlia Ukrainy) [Public diplomacy: traditions, trends and challenges (experience and priorities for Ukraine)]. Veb-sait UA Zovnishni spravy. URL: <http://uaforeignaffairs.com/ua/ekspertna-dumka/view/article/publichna-diplomatija-tradiciji-trendi-ta-vikliki-dosv/>
12. Cornish, P., Lindley-French, J., Yoke, C. (2011, September) Strategic Communications and National Strategy. URL: <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/r0911stratcomms.pdf>
13. Cull, J. N. (2009). Public Diplomacy: Lessons from the Past. Los Angeles: Figueroa Press.
14. Pamment, J. (2013). New Public Diplomacy in the 21st Century: A Comparative Study of Policy and Practice. London: Routledge.
15. Christopher, P. (2011). Strategic Communication: Origins, Concepts and Current Debates – Praeger. ABC-CLIO.
16. What Is Public Diplomacy? (2002, September 1). URL: <http://www.publicdiplomacy.org/1.htm>
17. Zimmerman S. (2012). The New Public Diplomacy: the Winning Move in Revolutions. The Journal of Public Diplomacy, 3(1). URL: <https://surface.syr.edu/exchange/vol3/iss1/4/>

Liliia V. Shevchenko, Postgraduate Student, University of the State Fiscal Service of Ukraine

New Public Diplomacy in Context of Public Administration

In the article it was analyzed the concept and strategy communications of public diplomacy, examines the implementation of the «soft power» in the policy of Ukraine due to the modern digitalization of the world community. It is highlighted in the article the main features of the new public diplomacy. The circle of participants, technological and media environment, methods, as well as features of the practical implementation of new public diplomacy have been investigated. The features of using the tools of cultural diplomacy to support and promote the national interests of Ukraine have been determined. The process of formation of new institutional structures is identified in the article and based on the Ministry of Foreign Affairs and the Ministry of Culture and Information Policy, that is supposed to be responsible for new public diplomacy and cultural diplomacy, as it is especially important in the context of external aggression and negative propaganda against Ukraine. The necessity of introduction of socio-cultural projects, both inside the country and abroad, strengthening of the project component in public administration is substantiated.

The main purpose of the article is to analyse the approaches to defining the concept of new public diplomacy and cultural diplomacy, their content and essence in public administration.

In the study the methods of comparison, analysis and synthesis, methods of induction and deduction have been used.

The main results of the study are the substantiation that new public diplomacy and cultural diplomacy in Ukraine are just beginning to develop actively and today face many problems, in particular, due to the lack of unified coordination of the work of different cultural centers, the lack of a unified state strategy.

Developing a public consensus in the implementation of the policy of new public diplomacy is today almost the main task, because Ukrainian cultural initiatives that reach the international level must be internally agreed and reflect the general consensus. It is concluded that the states remain the participants of international communications but it should compete with the non-governmental organisations that are more adaptive, networked and expansive.

Key words: *civil society, cultural diplomacy, public administration, public diplomacy, social networks, soft power.*

Стаття надійшла до редколегії 27 січня 2021 року

Наукове видання

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

СЕРІЯ: ФІНАНСИ, ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ

Науковий фаховий журнал
2021. Випуск 7

НАД ВИПУСКОМ ПРАЦЮВАЛИ:

Відповідальний за випуск

Дружинська Н. С.

Редактори-коректори

**Грабарчук М. М.,
Чорна А. І.**

**Технічне редагування та
комп'ютерне верстання**

Лисенко О. В.

Підп. до друку 24.06.2021. Формат 75 × 108/16
Ум.-друк. арк. 9,2. Обл.-вид. арк. 9,8
Тираж 300 пр. Зам. № 982

Видавець і виготовлювач
Університет державної фіскальної служби України
вул. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08205
Тел 38(067)689-30-49
e-mail: ekonvisnik@nusta.edu.ua

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої діяльності
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 5104 від 20.05.2016*
