

НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ ПРАВОВОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ ПРАВОВИХ НАУК УКРАЇНИ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ
НДІ ПЗІР НАПРН УКРАЇНИ
№ 3

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ПРАВА ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Електронне видання

Харків
2021

*Рекомендовано до публікації Вченою радою
Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку
Національної академії правових наук України
(протокол № 3 від 22 березня 2021 р.)*

Редакційна колегія:

С. В. Глібко – канд. юрид. наук, директор НДІ ПЗІР НАПрН України;
К. В. Єфремова – канд. юрид. наук, заступник директора з наукової роботи НДІ ПЗІР НАПрН України;
А. М. Любчич – канд. юрид. наук, учений секретар НДІ ПЗІР НАПрН України;
А. В. Стріжкова – канд. юрид. наук, старший науковий співробітник НДІ ПЗІР НАПрН України.

Рецензенти:

М. В. Мороз – кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри цивільного права № 2 Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого;
І. М. Жуков – кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри права ЄС Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

Сучасні проблеми права та інноваційної економіки : зб. наук. пр. НДІ ПЗІР НАПрН України № 3 за матеріалами інтернет-конференції (м. Харків, 26 березня 2021 року) / за ред. А. В. Стріжкової. Харків : НДІ ПЗІР НАПрН України, 2021. 320 с.

ISBN 978-617-7806-25-6

У збірнику наукових праць представлені тези доповідей, пропозиції та зауваження до проекту Закону України «Про державну політику перехідного періоду», підготовлені науковцями інституту НДІ ПЗІР НАПрН України, а також наукові повідомлення студентів, викладачів, практичних працівників, науковців, що взяли участь в інтернет-конференції «Сучасні проблеми права та інноваційної економіки». Захід проведений Національною академією правових наук України, Науково-дослідним інститутом правового забезпечення інноваційного розвитку Національної академії правових наук України, Радою молодих учених Науково-дослідного інституту правового забезпечення інноваційного розвитку, Харківським національним університетом імені В. Н. Каразіна, Харківським національним економічним університетом імені Семена Кузнеця, Навчально-науковим інститутом «Каразінська школа бізнесу» 26 березня 2021 року у м. Харкові.

Інтернет-конференцію проведено з метою обміну практичними і теоретичними напрацюваннями й підготовки рекомендацій учасників щодо сучасних проблем права та інноваційної економіки.

Збірник наукових праць є продовжуваним науковим виданням. Збірник буде цікавим для науковців, аспірантів, студентів та всім, хто цікавиться сучасними проблемами права та інноваційної економіки.

Друкується в авторській редакції

Відповідальна за випуск: О. О. Гречко

Адреса редакційної колегії: 61002, Харків, вул. Чернишевська, 80
НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України
Тел.: (057) 700-06-64
E-mail: ndipzir@gmail.com
Сайт: ndipzir.org.ua

ЗМІСТ

Тези та доповіді за матеріалами інтернет-конференції «Сучасні проблеми права та інноваційної економіки»

Андрощук Геннадій Олександрович Патентний ландшафт в галузі ІІІ: аналіз звіту патентного відомства США	5
Бринцев Василь Дмитрович Як і чим притягнути (заманити) бізнес-ангелів з небес на землю України	12
Брояков Сергій Вікторович До питання визначення системи вимог контрольованості господарських операцій: вимоги трансфертного ціноутворення	24
Васильєв Станіслав Валерійович Правове регулювання інноваційної діяльності учасників національної інноваційної системи на етапі фундаментальних досліджень та експериментальних розробок лікарських засобів.	30
Внукова Наталія Миколаївна Визначення чинників розвитку господарської діяльності у цифровій економіці Індустрії 4.0.	36
Георгієвський Юрій Валентинович Проблема правового регулювання утворення Вищого суду з питань інтелектуальної власності	44
Гетьман Катерина Олегівна До питання критеріїв визначення операцій контрольованими для цілей трансфертного ціноутворення.	51
Горбунова Валерія Михайлівна Правове регулювання діяльності суб'єктів «зеленої» енергетики: Україна vs світовий досвід.	58
Дмитрик Ольга Олександрівна Правове регулювання оподаткування в умовах розвитку цифрової економіки.	72
Завадська Ангеліна Тимурівна, Самородов Артем Сергійович Основні ризики, які виникають на етапі формування стартап-ідеї, та правові засоби їх мінімізації	77
Клімова Галина Павлівна Теоретичні питання дослідження інновацій	83
Колісник Анна Сергіївна Новачі щодо мораторію на проведення податкових перевірок: дискусійні аспекти	90
Котенко Артем Михайлович Особливості проведення податкових перевірок щодо дотримання принципу «втягнутої руки» у трансфертному ціноутворенні	95
Кохан Вероніка Павлівна Правове регулювання діяльності комерційних цифрових платформ	104
Кузьменко Олександр Борисович, Ципліцька Олена Олександрівна Бізнес-процеси в стратегічному бізнес-плануванні діяльності підприємств сфери послуг	110
Любчик Анна Миколаївна, Водорезова Сусанна Робертівна Соціальне підприємництво як вид соціальних інновацій: правовий аспект.	119
Мішин Микола Олександрович Трансфертне ціноутворення за операціями із сировинними товарами: міжнародні стандарти та національні правила	126
Наливайко Вікторія Віталіївна Четверте покоління прав людини: право на евтаназію зарубіжний досвід.	135
Наугольникова Катерина Михайлівна Проблемні питання запровадження конструктивних дивідендів в Україні	140
Пасмор Юлія Вікторівна Цифрова трансформація як вимога часу в умовах пандемії COVID-19 і карантину.	148
Петришина Марина Олександрівна Формування спроможного місцевого самоврядування в Україні	156
Родченко Володимир Борисович, Реун Ганна Петрівна, Прус Юлія Ігорівна Комунікаційний потенціал як чинник розвитку кластеру	162

Розгон Ольга Володимирівна Ліцензійний договір на програмне забезпечення як об'єкт інтелектуальної власності	168
Савінова Альбіна Володимирівна Вина як необхідна умова притягнення платника податків до фінансової відповідальності	179
Ставніченко Людмила Ігорівна Перспективи державної підтримки інвестиційних проєктів із значними інвестиціями: господарсько-правовий аспект	185
Токарєва Катерина Олегівна Правове регулювання використання коштів фонду боротьби з гострою респіраторною хворобою COVID-19 та її наслідками	196
Чубенко Віра Анатоліївна Деякі проблеми впровадження концепції розумної спеціалізації як фактор, стимулюючий високотехнічне виробництво	202
Шевченко Людмила Степанівна Конкурентне управління в інноваційній економіці	207
Шматков Данііл Ігорович Дослідження зв'язку глобального індексу соціальної мобільності, індексу сприйняття корупції та глобального індексу корупції	215
Шовкопляс Ганна Миколаївна Недержавний пенсійний фонд як суб'єкт інвестиційних правовідносин	223
Лазуренко Анастасія Вікторівна Практичний аспект тотожності позовів та аналіз її наслідків у цивільному процесі	230
Борисов Ігор Вячеславович Інформаційні технології як чинник, що впливає на розвиток діяльності суб'єктів господарювання в умовах четвертої промислової революції (індустрії 4.0)	234
Давидюк Олександр Миколайович Ідентифікація форм та способів трансферу технологій	240
Подрез-Ряполова Ірина Валеріївна Деякі питання формування пріоритетних напрямів інноваційної діяльності: галузевий вимір	246
Гречко Ольга Олександрівна Сучасний стан нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності в Україні: загальна характеристика	252
Глібок Сергій Васильович, Розгон Ольга Володимирівна Щодо проблем правового забезпечення трансферу технологій під впливом дифузії інновацій	257
Самородов Артем Сергійович, Завадська Ангеліна Тимурівна Основи ризику, які виникають на етапі формування стартап-ідеї, та правові засоби їх мінімізації	264
Болотна Оксана Володимирівна, Лісеній Євген Володимирович Маркетингова стратегія як умова ефективної діяльності сучасного сільськогосподарського підприємства	272
Гапоненко Світлана Олександрівна Теоретичні підходи до визначення концептуальних векторів категорії «гостинність»	278
Іваненко Людмила Олександрівна, Кудінова Марина Михайлівна, Задесенец Андрій Формування бренд-стратегії закладів вищої освіти України	284
Остриніна Олена Петрівна Структуризація системи адаптивного управління витратами підприємства	290
Терованесова Олександра Юріївна, Мамедов Мурад Хабіл-Огли Розробка ефективних бізнес-процесів малих підприємств у сфері торгівлі	295
Ченцова Оксана Борисівна Організація внутрішньоекономічного регулювання бізнес-процесів підприємства	301
Чимшир Ганна Володимирівна Використання підприємствами малого бізнесу механізмів державної підтримки інноваційної діяльності в IT-секторі	306
ПРОПОЗИЦІЇ ТА ЗАУВАЖЕННЯ до проєкту Закону України «Про державну політику перехідного періоду» від 17.12.2020 р.	312

Тези та доповіді за матеріалами інтернет-конференції «Сучасні проблеми права та інноваційної економіки»

Андрощук Геннадій Олександрович

головний науковий співробітник НДІ інтелектуальної власності

НАПрН України, кандидат економічних наук, доцент

ORCID: 0000-0003-0781-9740

ПАТЕНТНИЙ ЛАНДШАФТ В ГАЛУЗІ ШІ: АНАЛІЗ ЗВІТУ ПАТЕНТНОГО ВІДОМСТВА США

На основі аналізу Звіту патентного відомства США розглянуто патентний ландшафт в галузі штучного інтелекту (ШІ). Дається визначення штучного інтелекту, показана винахідницька та патентна активність найбільших компаній США, географічне поширення технологій ШІ, наведено прогнозні оцінки, підкреслюється важливість інтелектуальної власності у забезпеченні національної безпеки США.

Ключові слова: штучний інтелект, інтелектуальна власність, винахід, патентний ландшафт, національна безпека, цифрові технології

Androshchuk Gennady

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
chief researcher of the Research Institute of Intellectual Property
of the NALS of Ukraine*

PATENT LANDSCAPE IN AI: ANALYSIS OF THE US PATENT OFFICE REPORT

Based on the analysis of the Report of the US Patent Office, the patent landscape in the field of artificial intelligence (AI) is considered. The definition of artificial intelligence is given, the inventive and patent activity of the largest US companies is shown, the geographical spread of AI technologies is given, forecast estimates are given, the importance of intellectual property in ensuring US national security is emphasized.

Keywords: artificial intelligence, intellectual property, invention, patent landscape, National security, digital technologies.

Штучний інтелект (далі ШІ) зараз один з найбільш швидкозростаючих напрямів досліджень в науці і одна з найбільш обговорюваних тем в суспільстві. Останнім часом ШІ став також одним з найголовніших технологічних трендів світу. Причина тому – стрімкий розвиток технологій, глобалізація та прискорення науково-технічного прогресу. Нові (інноваційні) цифрові технології буквально підривають традиційні підходи до автоматизації виробництва і бізнесу. Це приводить до того, що саме ШІ стає вагомим внеском в економічне зростання будь-якої держави [1, с. 84].

Штучний інтелект став гарячою темою як в науково-технічній, так і в політичній сферах. Ця технологія має величезний широкий потенціал, і стратегічне використання ШІ цілком може стати джерелом комерційної та / або політичної влади. Наприклад, потенційне використання ШІ може варіюватися від сприяння цілеспрямованої і ефективної розробки ліків до контролю світлофорів (і, отже, скорочення часу забруднення і поїздок на роботу) до розвитку схожих на життя персонажів онлайн. Прийняття рішень по всій економіці - наприклад, у торгівлі, транспортній логістиці, охороні здоров'я та фінансах - це все більше вдосконалюється завдяки включенню прогнозів машин. Широкий спектр нових продуктів і послуг, які спираючись на технології ШІ, можна припустити, що ШІ має потенціал кардинально змінити сприйняття людьми навколишнього світу та їхнє повсякденне життя. У цьому суть технічного прогресу, і реалізація цих змін відбувається за допомогою інновацій. ШІ готовий здійснити революцію у світі в масштабах парової машини та електрики. Питання полягає в тому, як оцінити потенційний вплив ШІ. Одним із показників є природа та поширення технологій ШІ за допомогою патентів на винаходи. Як первинна форма юридичного захисту винаходів, патенти можуть виявити, чи є технології ШІ зростаючими в обсязі і, що важливо, чи розповсюджуються вони в широкому спектрі технічних галузей, хто є ключовими винахідниками, провідні компанії та географія поширення. В аналізованому звіті ШІ був використаний для виявлення ШІ. Тобто, для визначення патентного ландшафту застосовувався алгоритм машинного навчання ШІ для визначення обсягу, природи та еволюції ШІ та його складової.

«Тенденція поширення ШІ серед винахідників-патентовласників почала становити 1% у 1976 році та збільшилась до 25% у 2018 році, що означає, що «25% усіх унікальних винахідників-патентовласників у 2018 році використовували технології ШІ у виданих патентах». 27 жовтня 2020 року Відомство США з патентів і торгових марок (USPTO) оприлюднило звіт під назвою «Винаходячи ШІ: відслідковування розповсюдження штучного інтелекту за допомогою патентів США» (Inventing AI: Tracing the diffusion of artificial intelligence with U.S. patents) [2]. Проаналізуємо його основні показники з відповідними коментарями.

Аналіз показників звіту показує, що кількість патентних заявок на ШІ збільшилась більш ніж на 100% за період з 2002 по 2018 рік (від 30 тис. до більш ніж 60 тис.). Загальна кількість заявок на винаходи, що містять об'єкти ШІ, виросла з 9% до майже 16%.

Визначення штучного інтелекту. Відповідно до Національного інституту стандартів та технологій США (NIST), технології та системи штучного інтелекту *«включають програмне забезпечення та / або обладнання, яке може навчитися розв'язувати складні проблеми, робити прогнози або виконувати завдання, що вимагають людського відтворення (наприклад, зір, мова та дотик), сприйняття, пізнання, планування, навчання, спілкування чи фізичної дії»*. Однак для цілей патентних заявок та грантів USPTO визначає ШІ як включення однієї чи кількох з восьми компонентних технологій: відео, планування / контроль, обробка значень, мова, апаратне забезпечення ШІ, еволюційні обчислення, обробка естетичної мови та машинне навчання [2, 3].

У період з 1990 року по 2018 рік найбільшими технологіями в галузі технологій ШІ було планування / контроль та обробка знань, у т. ч. винаходів, створених на системах управління, розробці планів і т. д. та обробка інформації. Крім того, дослідження показало, що кількість патентних заявок у сферах машинного навчання та комп'ютерного бачення помітно збільшилось з 2012 року.

Поширення технологій ШІ. У звіті пояснюється, що з 1976 року технології ШІ поширюються серед великого відсотка технологічних підкласів, від 10% в 1976 році до понад 42% всіх підкла-

сів патентних технологій в 2018 році. Дослідження виявило три «окремих кластери з різним розповсюдженням» і рейтингами в порядку від найбільш швидких до самих повільних: 1) обробка знань і планування / контроль, 2) зір, машинне навчання та обладнання штучного інтелекту, 3) революційні обчислення, обробка мови і природної мови. У дослідженні зазначалося, що кластери «припускають форму технологічної взаємозалежності між технологіями компонентів ШІ», але також зазначається, що необхідні додаткові дослідження, щоб зрозуміти фактори, що лежать в основі закономірностей.

Аналіз показників показує зростання кількості винахідників ШІ як показник поширення. Зокрема, тенденція поширення серед винахідників – патентовласників почалася з 1% в 1976 році і збільшилася до 25% в 2018 році. Це означає, що «25% всіх унікальних винахідників-патентовласників в 2018 році використали технології штучного інтелекту в видані патенти». Відзначаючи, що ШІ вимагає спеціальних знань, дослідження показало, що поширення, як правило, відбувається повільніше і може бути обмежено вузьким колом організацій в областях, де важче отримати кваліфіковану робочу силу і технічну інформацію, наприклад, в області ШІ. В ході дослідження були визначені 30 найбільших компаній США, яким належало 29% всіх патентів на ШІ, виданих з 1976 по 2018 рік. Лідуючою компанією є IBM Corp. із 46 752 патентами, за нею йдуть Microsoft Corp. з 22 067 патентами і Google Inc. з 10 928 патентами [2].

Географічне поширення технологій ШІ. Що стосується географічного поширення ШІ, дослідження показало, що в період з 1976 по 2000 рік винахідники-патентовласники ШІ, як правило, були зосереджені у великих містах або великих технологічних центрах, таких як Кремнієва долина, Каліфорнія, оскільки в цих регіонах перебували компанії з співробітниками, що володіли спеціальними знаннями, необхідними для розуміння технологій ШІ. З 2001 року патентовласники винаходів ШІ широко поширилися по США. Наприклад, штат Мен і Південна Кароліна активно займаються цифровою обробкою даних і обробкою даних, адаптованої для бізнесу, Орегон займається фітнесом і обладнанням, а Монтана займається

винаходами, які аналізують хімічні і фізичні властивості матеріалів. Дослідження також показало, що середній Захід Америки впроваджує технології ІІІ, але більш повільними темпами. Наприклад, Вісконсін лідирує в області медичних інструментів і процесів для діагностики, хірургії та ідентифікації, а Айова, Канзас, Міссурі, Небраска і Огайо вносять свій внесок в технології ІІІ, що відносяться до телефонного зв'язку. Крім того, винахідники – патентовласники в Північній Дакоті активно вносять свій внесок в технології ІІІ, що застосовуються в сільському господарстві.

Майбутнє технологій ІІІ і методології навчання. ВПТЗ США відзначило, що дослідження припускає, що ІІІ може стати таким же «революційним, як електрика або напівпровідники» і залежить, принаймні частково, «від здатності новаторів і компаній успішно впроваджувати винаходи ІІІ в існуючі та нові продукти, процеси і послуги» .

Варто підкреслити, що результати звіту були отримані за допомогою алгоритму ІІІ машинного навчання, який визначив «обсяг, природу і еволюцію ІІІ та його компонентів технологій, що містяться в патентах США з 1976 по 2018 рік». Ця методологія підвищила «точність визначення патентів на ІІІ за рахунок більш точного відображення поширення ІІІ за технологіями, компаніями, винахідниками-патентовласниками і географічними регіонами» [2,3].

Ключові висновки. Незважаючи на те, що абсолютна кількість заявок США на ІІІ була приблизно подвоєна за цей проміжок часу, внесок американських заявників в загальну подачу заявок на ІІІ знизився. Це пов'язано з тим, що кількість заявок на реєстрацію ІІІ від заявників з інших країн зросла ще швидше. Наприклад, кількість заявок на реєстрацію ІІІ від китайських заявників за цей період збільшилася більш ніж в 10 разів. США втрачають своє ранню перевагу в області інновацій ІІІ всередині країни [4].

- ІІІ стає дедалі більше важливим для винаходів, широко дифундує у різних технологіях, патентоздатних винаходах, організаціях та географічному поширенні.

- За 16 років з 2002 по 2018 рік щорічні заявки на винаходи на ІІІ збільшились більш ніж на 100%, збільшившись з 30 тисяч до по-

над 60 тисяч щороку. Більше того, за цей період частка всіх патентів, що містять ІІІ, виростили з від 9% до майже 16%.

- Патенти, що містять ІІІ, з'явилися приблизно в 9% усіх технологічних підкласах, що використовуються USPTO в 1976 році і поширилися на більше до 42% до 2018 року.

- Відсоток заявників, що патентують винаходи які активно працюють у ІІІ, починаючи з 1% в 1976 році і зросла до 25% у 2018 році. Зростання у відсотках організацій, що патентують у ІІІ були подібними.

- Більшість із 30 найкращих компаній зі ІІІ є інформаційно та комунікаційний технологічний сектор, з деякими помітними винятками, такими, як Банк Америки, Boeing та General Electric.

- Дифузія ІІІ широко розповсюджена в США. Наприклад, власники винахідницьких робіт в Орегоні використовують ІІІ в фітнес-тренуванні та обладнанні, а в Північній Дакоті, ІІІ використовується у сільському господарстві.

Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ) розпочала серію консультацій про ІІІ та інтелектуальну власність. Постійно обговорюється питання про те, чи слід захищати творіння ІІІ авторськими правами, правами на дизайн, патентами або новими правами *sui generis* – або не захищати їх взагалі. Існують добре відомі «спірні» приклади винаходів ІІІ, такі як незвичайна, але ефективна антена, розроблена в 2004 р. для НАСА «еволюційним» програмним забезпеченням, і принаймні один виданий патент був приписаний винахідливому ІІІ. Виданий в 2005 р. патент США № 6 847 851 стосується схеми, винахідником названий Джон Коза, хоча, як пізніше з'ясувалось, вона була розроблена за допомогою генетичного програмування [5].

Аналітики міжнародного консалтингового агентства PwC вважають, що у найближче десятиліття ІІІ стане головною ринковою тенденцією та кращим бізнес-інструментом. Згідно з останнім звітом, внесок інтелектуальних технологій у глобальний світовий ВВП оцінюється у 15,7 трлн дол. За прогнозами експертів, саме завдяки ІІІ до 2030 року цей показник виросте ще на 14%. При цьому на збільшення продуктивності припаде до 7 трлн дол., а на зростання

споживання – понад 9 трлн дол. На думку PwC, у найближчі 5-10 років лідером з успішної експлуатації та адаптації технологій ШІ виступить Китай. Передбачається, що до 2030 року його ВВП може виявитися ще на 26% вище середнього світового показника. Істотним потенціалом володіє і Північна Америка, яка, швидше за все, покаже близько 14% додатково до ВВП. Західна Європа поки що відстає [1, с. 87].

В останньому звіті Комісія національної безпеки зі штучного інтелекту (NSCAI) про ринок ШІ присвятила важливості реформування інтелектуальної власності (ІВ) країни цілий розділ. Посилаючись на те, що Китай продовжує «застосовувати і використовувати» політику ІВ, NSCAI закликає до «всеосяжної» реформи політики ІВ стосовно ШІ, щоб забезпечити лідерство США в цьому секторі. «США також не змогли визнати важливість ІВ у забезпеченні власної національної безпеки, економічних інтересів і конкурентоспроможності технологій. США не розробили комплексну політику в галузі ІВ для стимулювання інвестицій та захисту створення ШІ та інших нових технологій», – йдеться у звіті [6].

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрощук Г. Тенденції розвитку технологій штучного інтелекту: економіко-правовий аспект. *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2019. № 3. С. 84–101.
2. U.S. Patent and Trademark Office. Office of the Chief Economist IP DATA HIGHLIGHTS. Number 5, October 2020 Inventing AI Tracing the diffusion of artificial intelligence with U.S. patents. URL: <https://www.uspto.gov/sites/default/files/documents/OCE-DH-AI.pdf>.
3. Rebecca Tapscott USPTO Releases Benchmark Study on the Artificial Intelligence Patent Landscape. URL: <https://www.ipwatchdog.com/2020/10/28/uspto-benchmark-study-artificial-intelligence-patent-landscape/id=126847/>.
4. Kate Gaudry, Thomas Franklin Patent Trends Study Part Ten: Artificial Intelligence Industry. URL: <https://www.ipwatchdog.com/2019/05/14/patent-trends-study-part-ten-artificial-intelligence-industry/id=109189/>.
5. Андрощук Г. О. Винаходи штучного інтелекту. *Інтелектуальна власність в Україні*. 2020. № 11. С. 67.
6. Геннадій Андрощук Важливість інтелектуальної власності у забезпеченні національної безпеки США. URL: <https://jur-gazeta.com/>

REFERENCES

1. Androshchuk H. (2019). Tendentsii rozvytku tekhnologii shtuchnoho intelektu: ekonomiko-pravovyi aspekt. *Teoriia i praktyka intelektualnoi vlasnosti – The theory and practice of intellectual property*, 3, 84–101 [in Ukrainian].
2. U.S. Patent and Trademark Office. Office of the Chief Economist IP DATA HIGHLIGHTS. Number 5, October 2020 Inventing AI Tracing the diffusion of artificial intelligence with U.S. patents. URL: <https://www.uspto.gov/sites/default/files/documents/OCE-DH-AI.pdf> [in English].
3. Rebecca Tapscott USPTO Releases Benchmark Study on the Artificial Intelligence Patent Landscape. URL: <https://www.ipwatchdog.com/2020/10/28/uspto-benchmark-study-artificial-intelligence-patent-landscape/id=126847/> [in English].
4. Kate Gaudry, Thomas Franklin Patent Trends Study Part Ten: Artificial Intelligence Industry. URL: <https://www.ipwatchdog.com/2019/05/14/patent-trends-study-part-ten-artificial-intelligence-industry/id=109189/> [in English].
5. Androshchuk H. O. (2020). Vynakhody shtuchnoho intelektu. *Intelektualna vlasnist v Ukraini – Intellectual property in Ukraine*, 11, 67 [in Ukrainian].
6. Hennadii Androshchuk. Vazhlyvist intelektualnoi vlasnosti u zabezpechenni natsionalnoi bezpeky SSHa. URL: <https://yur-gazeta.com/golovna/vazhlyvist-intelektualnoyi-vlasnosti-u-zabezpechenni-nacionalnoyi-bezpeki-ssha.html> [in Ukrainian].

Бринцев Василь Дмитрович

д.ю.н, професор, провідний науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України

ЯК І ЧИМ ПРИТЯГНУТИ (ЗАМАНИТИ) БІЗНЕС-АНГЕЛІВ З НЕБЕС НА ЗЕМЛЮ УКРАЇНИ

У роботі досліджується сучасний стан залучення бізнес-ангелів в інвестування суб'єктів інноваційної діяльності.

Ключові слова: інвестування, бізнес-ангели, венчурні інвестиції, стартап.

Bryntsev Vasyl

Leading Researcher of Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine

HOW AND WHAT TO BRING (LURE) BUSINESS-ANGELS FROM HEAVEN TO THE LAND OF UKRAINE

The work investigates the current state of attracting business angels to invest in subjects of innovation activity.

Keywords: investment, business angels, venture investments, startup.

З метою ефективного інвестування народного господарства, розвитку економічного співробітництва та інтеграції, в Україні, починаючи з 1991 року, розпочався процес формування нормативної бази інвестиційної діяльності. Базовий закон визначив інвестиції видами майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток завабо досягається соціальний ефект [1].

Багатоаспектні проблеми інвестиційних процесів постійно знаходяться у полі зору науковців світу. Окремим механізмам і аналізу стану інвестування в галузі наукоємної економіки приділяли увагу і вчені України: О. Баранівський, Н. Внукова, С. Глібко, О. Дмитрик, В. Мамутов, А. Ставицький.

Корисними для практичної роботи з залучення ангельських інвестицій і утворення стартапів є роботи сучасних іноземних економістів Стіва Бланка, Боба Дорфа, Єндрю Романса та багатьох інших [2], [3].

Не дивлячись на розгалужену і сталу нормативну базу і наявність фундаментальних досліджень, ученими цілком слушно звертається увага на колізійну ситуацію в українському законодавстві, пов'язану з розбіжностями в застосуванні тих чи інших термінів, їх визначень [4]. І такі розповсюджені і вже звичні терміни, як: інновації, інвес-

тиції, стартапи, венчурні фонди, бізнес-ангели – мають ознаки недостатньо повно з’ясовані у науковій літературі.

Стосовно словосполучення «бізнес-ангели» Вікіпедія нагадує, що по своїй суті інститут приватних інвесторів зароджувався у США, починаючи з 1874 року, завдяки чого були профінансовані розробки Томаса Едісона, проекти Генрі Форда та інших відомих тепер підприємців. Що ж стосується безпосередньо самого терміну «бізнес-ангели», то першим джерелом його вживання стосовно чоловіків з досвідом підприємницької діяльності, які неопублічно вкладували свої гроші в місцеві компанії на ранніх стадіях їх формування (утворення) визначають наукову публікацію американського професора Вільяма Ветцеля у 1978 році [5]. З того часу це термінологічне словосполучення розповсюдилось по всьому світу і стало майже «загальнообов’язковим» до вжитку у процесі дослідження інвестиційних процесів, діяльності стартапів та впровадженні інноваційних технологій. Хоча, коли воно вперше з’явилося в обігу у 20-х роках ХХ століття воно мало на увазі прихильників театру (меценатів), які фінансували театральні постановки.

У сучасній правовій літературі безпосередньо розкриттю цього зовсім неправового терміну присвячені роботи: І. Марахіної (Білорусь), Ш. Шабурашвілі (Грузія), М. Абурахманова, Е. Мухамеджанова (Казахстан), Л. Весніної, Л. Клопотової, О. Чистякової (Росія).

Дослідниками НДІ ПЗІР НАПрН України ґрунтовно проаналізовано ознаки бізнес-ангелів і особливості їх діяльності у США і державах Латинської Америки [6. С. 140–142]. Крім того А. Завадською вивчена роль українського об’єднання бізнес-ангелів у координації інвестиційних проектів на регіональному рівні [7, С. 40–44].

На міжнародному рівні розповсюдження набуло визначення, що бізнес-ангели є – індивідуальні інвестори, які здійснюють пряме фінансування на ранніх етапах перспективних бізнес проектів компаній, не маючи родинних зв’язків з їх учасниками. Бізнес-ангели матеріально незалежні і інвестують власні кошти, що не відображаються на їх фінансовому стані; вони можуть діяти самостійно або у складі синдикатів (формальних чи неформальних). Бізнес-ангели

здійснюють як фінансову так і не матеріальну підтримку проектам на різних етапах їх реалізації [8].

Не дивлячись на визнання цього терміну науковцями і його поширеність у світовій літературі, законодавці більшості країн уникають від його використання у процесі унормування інвестиційної діяльності, оперуючи чисто правовим аналогом – «приватні інвестори власники капіталу». Розуміючи при цьому під бізнес-ангелами – приватних інвесторів, які вкладають гроші в інноваційні проекти, стартапи, на етапі створення підприємств в обмін на повернення вкладень і долю у капіталі (за звичай не контрольний, а блокуючий пакет акцій) [9].

За оцінками різних експертів у Європі станом ще на 2012 рік нараховувалось близько 125 000 активних бізнес-ангелів. Труднощі з обрахуванням їх діяльності зумовлені бажанням дотримуватись анонімності і високого ступеню ризику втратити капіталовкладень [10].

Відповідно до аналізів світової практики в окремі роки біля 90 % ангельських інвестицій завершуються невдалими (незадовільними) результатами. Не дивлячись на це за даними АСА (Angel Capital Association) за 2015 рік у США приблизно 300 000 приватними інвесторами профінансовано підприємств на суму 24 млрд. доларів. В цей же час у Європі 303 650 бізнес-ангелами вкладено інвестицій на суму 6,1 млрд. євро. Основна частина інвестицій припадає: на Велику Британію (96 млн.), Іспанію (55 млн.), Німеччину (44 млн.), Францію (42 млн.). [11].

За даними білоруських дослідників 92 % стартапів створених у Білорусі «вмирають» в перший рік своєї діяльності, не дивлячись на зростання активності національних приватних інвесторів. Так, у 2014 році мережа бізнес-ангелів і венчурних інвесторів «БАВИН» нараховувала 13 учасників, а станом на 2018 рік нова білоруська мережа бізнес-ангелів «Angeles Vand» об'єднує 90 учасників. Але не дивлячись на суттєве збільшення кількості потенційних інвесторів лише 24, 1 % національних стартапів отримали її підтримку [12].

Подібні тенденції характерні для більшості країн з нерозвиненою ринковою економікою. А причина їх криється у недосконалому

державних гарантій щодо забезпечення діяльності приватних інвесторів, що підтверджуються прикладом передових держав.

Так, у Грузії з 2013 року діє Європейська програма добросусідства для сільського господарства і розвитку сільських регіонів (ENPARD) метою якої є активізація і координація діяльності у сфері сільського господарства урядових структур, громадськості і фермерських господарств. Загальний бюджет, який заплановано вкласти у розвиток аграрного сектору Грузії у 2013–2022 роках складає 179,5 млн. євро. Одним з напрямків програми є створення фермерських кооперативів як форми об'єднання дрібних фермерів і сприяння їх доступу на внутрішні і зовнішні ринки; забезпечення їх консультативними послугами і сприяння в отриманні грантів [13]. Інший напрямок програми – сприяння фермерам в отриманні інвестицій, зокрема і іноземних.

Серед 17 країн Східної Європи у 2013–2016 роках Україна посідає 13 місце за показником впровадження інвестицій приватним капіталом. У грошовому вимірі це у десятки разів менше ніж у Польщі, Сербії, Чехії [14].

Статистичні данні і системні дослідження щодо впровадження бізнес-ангельських проектів на теренах України відрізняються неповнотою і фрагментарністю. При цьому звертається увага, що у всьому світі існує чисельна кількість об'єднань бізнес-ангелів¹, які утворюють спеціальні синдикати, щоби надати можливість реалізувати ту чи іншу бізнес-ідею і при цьому декілька приватних інвесторів виступають як би від імені однієї особи [15].

Щорічно українські бізнес проекти притягують від 2-х до 5-ти млн. доларів на свій розвиток від інвесторів, яких і називають бізнес-ангелами. Це приватні інвестори, які вкладають власні заощадження і в основному в інноваційні стартапи. Окрім коштів вони також інвестують у проекти – свої зв'язки, досвід, технології в обмін на долю в бізнес проекті. За 2014–2017 роки бізнес-ангели інвестували приблизно в 100 проектів 9 млн. доларів. І це тільки за даними сформованими за офіційними повідомленнями стартапів [16].

¹ Асоціація «Приватні інвестори України», що входить до EVAN (European Business Angel Network). Єдине в Україні офіційно зареєстроване об'єднання приватних інвесторів.

У процесі вивчення необхідності введення терміну бізнес-ангели у нормативну базу виявлена цілком слушна позиція про те, що цей термін у науковому обігу має емоційний відтінок і не розкриває правову сутність визначаємого явища, не несе в собі якісних економічних характеристик та зумовлений англомовною термінологією. Натомість обгрунтовано використовувати у нормативно-економічному обороті поняття (словосполучення) – «індивідуальний венчурний інвестор» і запропоновано під індивідуальним венчурним інвестором (ІВІ) розуміти- фізичну особу, яка надає з особистих коштів середні і довгострокові долеві інвестиції інноваційним компаніям, що мають значний потенціал росту і знаходяться на первинних етапах свого розвитку [17].

У зв'язку з прогалинами у нормативній базі, що регламентує інвестиційні процеси, зокрема і щодо діяльності венчурних інвесторів, в Україні у 2010–2020 роках утворились сприятливі умови для протиправного отримання вигоди шляхом рейдерських захоплень сільськогосподарських підприємств. При цьому були напрацьовані механізми витіснення власників і захвату компаній рейдерами, яких стали іменувати бізнес-дияволами.

Взагалі-то сільськогосподарська сфера це галузь, яка у першочерговому порядку потребує впровадження ефективних і прогресивних механізмів інвестування і утворення сприятливих умов для діяльності приватних (індивідуальних) венчурних інвесторів. Так, в Грузії у цьому напрямку підтримку і розвиток нових програм забезпечує урядова агенція з управління проектами сільського господарства, яка регулює: гранти та переробку продукції, процес видачі субсидій та сплату процентів по кредитах, тощо. Крім того забезпечує безмитний вихід на азійські і європейські ринки цієї категорії підприємств.

В умовах світової економічної кризи і потенційної загрози щодо належного забезпечення населення світу продовольством виникає необхідність у розробці національної програми (чергової) завершення сільськогосподарської реформи в Україні. Загальновідомо, що в Україні зосереджено 30% самих якісних чорноземів світу; 57% від загальної території це орні землі. Не дивлячись на те, що зернова про-

дукція в останні роки знаходиться на рівні 6-7% світового експорту, і у 2019 році Україна увійшла в топ експортерів зерна, відправивши за межі країни 56,713 млн. тон (США – 75 млн. тон, Росія – 39.364 млн. тон), у 2015-2020 роках стрімко знижується виробництво інших видів сільськогосподарської продукції.

Саме тому забезпечення альтернативних шляхів інтенсифікації землеробства є дієвим резервом збільшення виробництва технічних культур, овочів, ягід і фруктів.

Станом на 2020 рік в Україні налічується близько 45 000 підприємств, які здійснюють діяльність у сфері сільсько-господарування. В основному це фермерські господарства утворені відповідно до Закону України «Про селянське (фермерське) господарство» від 20 грудня 1991 року № 2009-ХІІ. Кількість цих підприємств у кожному регіоні різна. Так, у Харківській області ще у 2010 році налічувалося 1725 сільськогосподарських підприємств; 14 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та 245 000 особистих господарств. Площа орних земель Харківщини на той час майже 1.9 млн. гектарів. Обсяг прямих іноземних інвестицій у сільське господарство області – 42.1 млн. доларів США [18].

Не дивлячись на такий потенціал очікування швидких позитивних результатів від самого факту прийняття закону «про ринок землі» від 31 березня 2020 року є занадто оптимістичними і такими, що абсолютно не враховують: ні демографічну ситуацію на селі, ні реальний стан сільськогосподарської інфраструктури в Україні.

Кількість сільського населення починаючи з початку 2000-х років стрімко зменшується. Станом на 2020 рік це біля 30% від загальної кількості. У більшості територіальних громад лише 1–2% власників земельних паїв фактично користуються ними, здійснюючи їх обробку. Усі інші – стали орендодавцями і єдине чого вони очікують то це отримання справедливої орендної плати за використання їх земельних ділянок крупними аграрними холдингами.

На сьогоднішній день відсутня цілісна статистика щодо відсоткового співвідношення серед власників земельних паїв - безпосередніх їх «отримувачів» (здобувачів) і їх спадкоємців. Загальновідомо, що більша частина сучасних власників, які отримали землю у спадок

від своїх батьків, є мешканцями міст і намірів до безпосередньої обробки своїх земельних наділів вони не мають.

У зв'язку з цим резервом для збільшення кількості фермерів залишається група працездатного населення сучасних сіл, що пов'язує свій добробут з отриманням прибутку від безпосередньої обробки своїх земельних ділянок. А це від 4-х до 8 гектарів на кожного власника. Зрозуміло, що благодатний час для цієї категорії населення було згаяно на першому етапі земельної реформи у зв'язку з відсутністю потужностей для індивідуального підприємництва на власній землі. В умовах сьогодення все ж залишається можливість хоча би частково виправити допущені помилки і утворити передумови для розвитку малих сільськогосподарських підприємств.

Для цього у програмі завершального етапу аграрної реформи треба передбачити і протягом 2-3 років утворити:

1. Мережу машинно-тракторних станцій (МТС);
2. Систему заготівельних контор з виїзними пунктами по закупці у населення сільськогосподарської продукції;
3. Технічні і технологічні потужності для зберігання і переробки продукції фермерів (міні-елеватори, цехи з консервації овочів і фруктів, підприємства для їх зберігання тощо).

Утворення цієї інфраструктури на першому етапі хоча би у кожному з раніше існувавших сільських районів області має стати типовою моделлю стартапів і привести до залучення до безпосереднього виробництва сільськогосподарської продукції певного кола власників земельних паїв.

Роль і значення у сільському господарстві СРСР машинно-тракторних станцій всебічно висвітлені у літературі. Достатньо звернутися до публікацій Ю. Арутюняна, М. Величківського, Ю. Коробки, А. Рокітко, І. Романюка та інших¹.

Як відомо, фактично ліквідовані ці структури були у відповідності до Закону СРСР «Про подальший розвиток колгоспного устрою і реорганізацію машинно-тракторних станцій» від 31.03.1958 року.

¹ У якості середньостатистичного підприємства можна навести приклад Старосалтівської МТС Харківської області, створеної у 1932 році, яка станом на 1941 рік була оснащена: 115 тракторами, 35 сівалками, 32 комбайнами, 25 автомобілями, 70 плугами.

Більшість технічних потужностей реорганізованих МТС були передані сільськогосподарським підприємствам.

Не дивлячись на те, що з тих пір минув значний час та докорінно змінився статус сільськогосподарських земель і сільського населення, певний досвід з практики забезпечення обробки земель можна використати при створенні сучасних стартапів маючих на меті формування і впровадження прогресивних форм ведення господарювання на власній землі.

З початком земельної реформи певна увага приділялася забезпеченню фермерів сучасними засобами обробки земель. Однак з різних причин розгалуженої сервісної системи так і не було утворено. Багато в чому це зумовлено високою вартістю оренди техніки і не окупністю витрат на виробництво продукції землеробства.

Виходячи з цього досвіду, утворення запропонованої інфраструктури стане можливим лише у разі коли потужні бізнес-ангели у буквальному сенсі спустяться з небес на землю України. і система новоутворених стартапів з обробки землі і переробки продукції отримає «потужні» інвестиції достатні для старту бізнесу.

Існуюча нормативна база на перший погляд є достатньою для початку впровадження цільової державної програми. Разом з тим потребують додаткового законодавчого забезпечення:

- Механізми цільового розмитнення сільськогосподарської техніки і технологічних комплексів для аграрних стартапів;
- Впровадження спеціального пільгового режиму оподаткування діяльності цієї категорії підприємств;
- Системи додаткового державного фінансування новоутвореної інфраструктури;
- Додаткових гарантій для бізнес-ангельських інвестицій, зокрема і шляхом нормативного забезпечення статусу цієї категорії інвесторів.

Комплексний підхід на базі гармонічного співвідношення модернізації законодавства і організаційних заходів щодо утворення умов для формування в аграрній сфері нового виду стартапів з удосконаленою системою залучення бізнес-ангельських інвестицій може завершитися у кінцевому підсумку збільшенням кількості сільськогосподарської продукції і зниженням її вартості на внутрішньому ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1561-ХІІ. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 47. Ст. 647. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>.

2. Бланк Стив, Боб Дорф. Стартап. Настольная книга основателя (пошаговое руководство по построению великой компании с нуля). Москва: Альпина Паблишер, 2017. 616 с.

3. Романс Эндрю. Настольная книга венчурного предпринимателя. Секреты лидеров стартапов. Москва: Альпина Паблишер, 2014. 240 с.

4. Глібка С. В., Внукова Н. М., Дмитрик О. О. та ін. Правове забезпечення інвестиційної моделі розвитку економіки України та ринків фінансових послуг до права Європейського Союзу: монографія / за ред. С. В. Глібка, Н. М. Внукової, О. О. Дмитрик. Харків: Право, 2017. 400 с. URL: <https://ndipzir.org.ua/p5692>.

5. Где летают бизнес-ангелы. URL: <https://startupnetwork.ru/news/gde-letayut-biznes-angely.html>.

6. Інноваційне право: науково-практичний посібник друге вид., оновлений і перероблений / за заг. ред. С. В. Глібка, О. В. Розгон, А. В. Стріжкової. Харків: НДІ ПЗІР НАПрН України, 2020. 244 с.

7. Завадська А. Т. До питання правових тенденцій розвитку інноваційних суб'єктів в Україні. *Регіональні інноваційні ініціативи: завдання та шляхи вирішення*: зб. наук. праць за матеріалами ІІ круглого столу (м. Харків, 5 червня, 2020 р.). Харків: НДІ ПЗІР НАПрН України, 2020. 176 с.

8. Кузнецова О. А. Рынок венчурных инвестиций ранней стадии: ключевые тренды. URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiE4LelmoLvAhXpsosKHTooDyMQFjABegQIAhAD&url=https%3A%2F%2Fmedia.rbcdn.ru%2Fmedia%2Freports%2Fvciom.pdf&usg=AOvVaw3YkGZ_YOUiewTi0lGI8baN.

9. Решение Экологического Совета СНГ «Об актуализации Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств участников СНГ на период до 2020 года» от 18.03.2016 г. Единый реестр правовых актов и других документов СНГ. URL: <http://cis.minsk.by/reestr/ru/index.html#reestr/view/text?doc=5368>.

10. Чистякова О. В. Тенденции развития бизнес-ангелов в России. *Вестник Бурятского университета. Серия: Педагогика. Филология. Философия*. 2012. № 2. С. 123-127.

11. Отчет аналитического исследования «Рынок ангельских инвестиций 2016». URL: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=we>

b&cd=&ved=2ahUKEwikje_vpILvAhUki8MKHYCtC2UQFjAAegQIARAD&url=https%3A%2F%2Fwww.rvc.ru%2Fupload%2Fiblock%2F301%2FRAM_16_5.pdf&usg=AOvVaw3wL4NIIHE0EqkRme9pEz8.

12. Марахина И. Инвестиционная инфраструктура белорусской стартап-экосистемы: субъекты, проблемы и направления развития. *Банкаўскі веснік*. 2020. № 7. С. 49–58. URL: <https://libeldoc.bsuir.by/handle/123456789/41362>.

13. Erlanger A. Инвестиции в Грузию. Программа ЕС по развитию сельского хозяйства страны. 2019. URL: <https://internationalwealth.info/offshore-investments-abroad/investments-in-georgia-cu-investments-agriculture/>.

14. Леман А. Нормативно-правовая база для инвестиционных венчурных фондов в Беларуси. Берлин-Минск. *German Economic Team Belarus*. 2018. 15 с. URL: https://www.google.com/url?sa=t&ret=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjNn-jhpoLvAhXksosKHVSGD-0QFjABegQIARAD&url=https%3A%2F%2Fwww.get-belarus.de%2Fwordpress%2Fwp-content%2Fuploads%2F2019%2F01%2FFPB_10_2018_ru.pdf&usg=AOvVaw3BssNgC5cTuQ1D-3CYF6DM7.

15. Компанеец В. Блеск и нищета бизнес-ангелов. 2019. URL: https://petrimazepa.com/blesk_i_nischeta_biznes_angelov.

16. Как привлечь сотни тысяч долларов от бизнес-ангелов в технологический стартап. 2017. URL: <https://delo.ua/special/kak-privlech-sotni-tysjach-dollar-ot-biznes-angelov-v-tehnologic-334624/>.

17. Горская Е. В. Формирование неформального рынка венчурного капитала в России: автореф. дис. канд. эконом. наук. Москва. 2008. 28 с.

18. Книга инвестора. Харьковская область: бизнес, инвестиции, устойчивое развитие. Харьков: Фолио. 2010. 263 с.

REFERENCES

1. Pro investytsiinu diialnist: Zakon Ukrainy vid 18.09.1991 r. № 1561-XII. (1991). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 47, art. 647*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>.

2. Blank Stiv. Bob Dorf. (2017). *Startup. Nastolnaya kniga osnovatelya (poshagovoye rukovodstvo po postroyeniyu velikoy kompanii s nulya)*. Moskva: Alpina Pablisher [in Russian].

3. Romans Endryu. (2014). *Nastolnaya kniga venchurnogo predprinimatelya. Sekrety liderov startapov*. Moskva: Alpina Pablisher [in Russian].

4. Hlibko S. V., Vnukova N. M., Dmytryk O. O. ta in. (2017). *Pravove zabezpechennia investytsiinoi modeli rozvytku ekonomiky Ukrainy ta rynkiv fi-*

nansovykh posluh do prava Yevropeiskoho Soiuzu. Kharkiv: Pravo. URL: <https://ndipzir.org.ua/p5692> [in Ukrainian].

5. Gde letayut biznes-angely. URL: <https://startupnetwork.ru/news/gde-letayut-biznes-angely.html> [in Russian].

6. Innovatsiine pravo: naukovopraktychni posibnyk druhe vyd., onovleni i pererobleni (2020). S. V. Hlibko, O. V. Rozghon, A. V. Strizhkova (Eds.). Kharkiv: NDI PZIR NAPrN Ukrainy [in Ukrainian].

7. Zavadskaya A. T. (2020). Do pytannia pravovykh tendentsii rozvytku innovatsiinykh subiektiv v Ukraini. *Rehionalni innovatsiini initsiatyvy: zavdannia ta shliakhy vyrishennia: zb. nauk. prats za materialamy II kruhloho stolu (m. Kharkiv, 5 chervnia, 2020 r.) – Regional innovative initiatives: tasks and ways of solving: the invigoration of scientific works by materials of the II round table*. Kharkiv: NDI PZIR NAPrN Ukrainy [in Ukrainian].

8. Kuznetsova O. A. Rynok venchurnykh investitsiy ranney stadii: klyuchevyye trendy. URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiE4LelmoLvAhXpsosKHTTooDyMQFjABegQIAhAD&url=https%3A%2F%2Fmedia.rbc.ru%2Fmedia%2Freports%2Fvciom.pdf&usq=AOvVaw3YkGZ_YOUiewTi0IGI8baN [in Russian].

9. Razyasneniya s Resheniya Ekologicheskogo Soveta SNG «Ob aktualizatsii Mezhgosudarstvennoy programmy innovatsionnogo sotrudnichestva gosudarstv uchastnikov SNG na period do 2020 goda» ot 18.03.2016 g. Edinyy reyestr pravovykh aktov i drugikh dokumentov SNG. URL: <http://cis.minsk.by/reestr/ru/index.html#reestr/view/text?doc=5368> [in Russian].

10. Chistyakova O. V. (2012). Tendentsii razvitiia biznes-angelov v Rossii. *Vestnik Buryatskogo universiteta. Seriya: Pedagogika. Filologiya. Filosofiya - Westman of the Buryat University. Seria: a pedagogy. Filology. Philosophy, 2, 123-127* [in Russian].

11. Otchet analiticheskogo issledovaniya «Rynok angelskikh investitsiy 2016». URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwikje_vpILvAhUki8MKHYCtC2UQFjAAegQIARAD&url=https%3A%2F%2Fwww.rvc.ru%2Fupload%2Fiblock%2F301%2FRAM_16_5.pdf&usq=AOvVaw3wL4NIIIE0EqkRme9pEz8 [in Russian].

12. Marakhina I. (2020). Investitsionnaya infrastruktura belorusskoy startap-ekosistemy: subyekty, problemy i napravleniya razvitiya. *Bankayški vesnik, 7, 49–58*. URL: <https://libeldoc.bsuir.by/handle/123456789/41362> [in Russian].

13. Erlanger A. Investitsii v Gruziiyu. Programma ES po razvitiyu selskogo khozaystva strany. 2019. URL: <https://internationalwealth.info/offshore-investments-abroad/investments-in-georgia-eu-investments-agriculture/> [in Russian].

14. Leman A. (2018). Normativno-pravovaya baza dlya investitsionnykh venchurnykh fondov v Belarusi. Berlin-Minsk. German Economic Team Belarus. URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKewjNn-jhpoLvAhXksosKHVSGD-0QFjABegQIARAD&url=https%3A%2F%2Fwww.get-belarus.de%2Fwordpress%2Fwp-content%2Fuploads%2F2019%2F01%2FFPB_10_2018_ru.pdf&usg=AOvVaw3BssNgC5cTuQ1D-3CYF6DM7 [in Russian].
15. Kompanyets V. (2019). Blesk i nishcheta biznes-angelov. URL: https://petrimazepa.com/blesk_i_nischeta_biznes_angelov [in Russian].
16. Kak privilech sotni tysyach dollarov ot biznes-angelov v tekhnologicheskoy startap. 2017. URL: <https://delo.ua/special/kak-privlech-sotni-tysyach-dollarov-ot-biznes-angelov-v-tehnologicheskoy-startap-334624/> [in Russian].
17. Gorskaya E. V. (2008). Formirovaniye neformalnogo rynka venchurnogo kapitala v Rossii. *Extended abstract of Candidate's thesis*. Moskva [in Russian].
18. Kniga investora. Kharkovskaya oblast: biznes. investitsii. ustoychivoye razvitiye. (2010). Kharkov: Folio [in Russian].

Брояков Сергій Вікторович

*молodший науковий співробітник НДІ правового забезпечення
інноваційного розвитку НАПрН України
ORCID: 0000-0002-0636-7490*

ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ ВИМОГ КОНТРОЛЬОВАНОСТІ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ: ВИМОГИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

Наукова робота присвячена дослідженню проблем, що виникають при визначенні контрольованості господарських операцій в цілях трансфертного ціноутворення. Автором було сформовано систему вимог контрольованості операцій в цілях трансфертного ціноутворення. Відповідні вимоги підрозділено на: 1) загальні вимоги; 2) спеціальні вимоги.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, контрольовані операції, резидент, нерезидент, пов'язані особи.

Broiakov Serhii

*Junior Researcher of the Scientific and Research Institute of Providing
Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine
ORCID: 0000-0002-0636-7490*

TO THE QUESTION OF DEFINING THE SYSTEM OF REQUIREMENTS FOR THE CONTROL OF BUSINESS OPERATIONS: REQUIREMENTS FOR TRANSFER PRICING

The scientific work is devoted to the study of problems that arise when determining the controllability of business transactions for the purpose of transfer pricing. The author has formed a system of requirements for the controllability of operations for the purpose of transfer pricing. The relevant requirements are divided into: 1) general requirements; 2) special requirements.

Keywords: transfer pricing, controlled transactions, resident, non-resident, related parties.

На сьогоднішній день як ніколи актуальною постає проблема-тика, пов'язана зі структуруванням та послідовним аналізом особливостей функціонування інституту трансфертного ціноутворення. Підвищена міра актуальності даного питання обумовлюється посиленням транскордонної взаємодії суб'єктів господарювання, складним корпоративним структуруванням тощо. У зв'язку з цим було проведено дослідження системи вимог, які застосовуються при визначенні контрольованих операцій.

У першу чергу потрібно відмітити, що під вимоги трансфертного ціноутворення (далі – ТЦУ) підпадають виключно контрольовані операції. Відповідно до пп. 39.2.1.1. пп. 39.2.1. п. 39.2. ст. 39 Податкового кодексу України (далі – ПК України) **контрольованими операціями** є господарські операції платника податків, що можуть впливати на об'єкт оподаткування податком на прибуток підприємств платника податків, а саме:

1) господарські операції, що здійснюються з **пов'язаними особами-нерезидентами**, у тому числі у випадках, визначених підпунк-

том 39.2.1.5 цього підпункту (пп. “а” пп. 39.2.1.1. пп. 39.2.1. п. 39.2. ст. 39 ПК України);

2) зовнішньоекономічні господарські операції з **продажу та/або придбання** товарів та/або **послуг через комісіонерів-нерезидентів** (пп. “б” пп. 39.2.1.1. пп. 39.2.1. п. 39.2. ст. 39 ПК України);

3) господарські операції, що здійснюються з **нерезидентами, зареєстрованими у державах (на територіях), включених до переліку держав (територій), затвердженого Кабінетом Міністрів України** [2] (далі – Перелік КМУ № 1045) відповідно до підпункту 39.2.1.2 цього підпункту, або які є резидентами цих держав (пп. “в” пп. 39.2.1.1. пп. 39.2.1. п. 39.2. ст. 39 ПК України);

4) господарські операції, що здійснюються з **нерезидентами, які не сплачують податок на прибуток (корпоративний податок)**, у тому числі з доходів, отриманих за межами держави реєстрації таких нерезидентів, та/або не є податковими резидентами держави, в якій вони зареєстровані як юридичні особи. Перелік організаційно-правових форм таких нерезидентів у розрізі держав (територій) (далі – Перелік КМУ № 480) затверджується Кабінетом Міністрів України (далі – КМУ) [3] (пп. “г” пп. 39.2.1.1. пп. 39.2.1. п. 39.2. ст. 39 ПК України);

5) господарські операції (у тому числі внутрішньогосподарські розрахунки), що здійснюються **між нерезидентом та його постійним представництвом в Україні** (пп. “г” пп. 39.2.1.1. пп. 39.2.1. п. 39.2. ст. 39 ПК України) [1].

Таким чином ми повинні резюмувати, що контрольованими є 5 вищезазначених різновидів операцій, а саме:

1) операції з пов’язаними особами-нерезидентами;

2) операції через комісіонера-нерезидента;

3) операції з нерезидентами з Переліку КМУ № 1045 (нерезиденти з держав, які мають офшорний статус);

4) операції з нерезидентами, які не сплачують корпоративний податок та організаційно-правова форма яких закріплена у Переліку КМУ № 480;

5) операції між нерезидентом та його постійним представництвом.

Важливо також враховувати умову, закріплену у пп. 39.2.1.5 пп. 39.2.1. п. 39.2. ст. 39 ПК України, де зазначається, що у тому випадку, якщо у ланцюгу господарських операцій між платником податків та нерезидентом, передбачених підпунктом 39.2.1.1 цього пункту, право власності на предмет (результат) такої операції перш ніж перейти від платника податків до такого нерезидента (у разі експортних операцій) переходить до однієї або декількох осіб і операція між відповідним резидентом та жодною з таких осіб не визнавалася платником податку контрольованою операцією, така операція вважається контрольованою операцією між платником податків та таким нерезидентом, якщо особи, до яких перейшло право власності:

- 1) не виконують у такій сукупності операцій істотних функцій, пов'язаних із придбанням (продажем) товарів (робіт, послуг);
- 2) не використовують у такій сукупності операцій істотних активів та/або не приймають на себе істотних ризиків для організації придбання (продажу) товарів (робіт, послуг) [1].

Дана умова є специфічним “запобіжником”, що пов'язаний із конструюванням ситуації, за якої до моделі взаємодії “штучно” вводилися б резиденти-посередники. Введення таких резидентів посередників переслідує одну мету – виключити фактор контрольованості операції між конкретним резидентом (першим суб'єктом у ланцюзі операцій) та відповідним нерезидентом (останнім суб'єктом у ланцюзі операцій). Такого роду конструювання відносин із застосуванням резидентів-посередників можна умовно зобразити наступним чином: “резидент” (первинний суб'єкт у ланцюзі) – “резидент” ... – “нерезидент” (останній суб'єкт у ланцюзі). Фактично, роль цілої множинності резидентів-посередників, яких може бути один та більше, полягає у “маскуванні” первинного суб'єкта резидента та його господарських зв'язків із відповідним нерезидентом. Для чого це потрібно? Це потрібно для уникнення статусу контрольованої операції між первинним суб'єктом-резидентом та конкретним нерезидентом.

У той самий час господарські операції, визначені пп. 39.2.1.1. (5 вищезазначених випадків) і пп. 39.2.1.5. (операції із залученням посередника) ПК України, апріорі не є контрольованими, якщо не

виконуються одночасно дві наступні вимоги (пп. 39.2.1.7. пп. 39.2.1. п. 39.2. ст. 39 ПК України):

1) **річний дохід** платника податків від будь-якої діяльності, визначений за правилами бухгалтерського обліку, **перевищує 150 мільйонів гривень** (за вирахуванням непрямих податків) за відповідний податковий (звітний) рік;

2) **обсяг таких господарських операцій** платника податків з **кожним контрагентом**, визначений за правилами бухгалтерського обліку, **перевищує 10 мільйонів гривень** (за вирахуванням непрямих податків) за відповідний податковий (звітний) рік.

Таким чином ми повинні резюмувати, що первинними умовами для кваліфікації будь-яких операцій, передбачених пп. 39.2.1.1. і пп. 39.2.1.5. ПК України як контрольованих, є: 1) перша умова – **дохід більше 150 мільйонів гривень за відповідний рік**; 2) друга умова – **обсяг операцій з конкретним контрагентом більше 10 мільйонів гривень**.

Для послідовного розуміння опишемо відповідні загальні умови. Наприклад, якщо дохід Компанії 1 (резидент) склав більше 150 млн. гривень, а її обороти з Компанією 2 (нерезидент) також перевищили відмітку у 10 млн. гривень, то такі операції є контрольованими. Проте відповідність загальним умовам сама по собі не дозволяє говорити про наявність контрольованих операцій. Відповідно потрібно співставити господарські операції конкретного суб'єкта господарювання з положеннями пп. 39.2.1.1. пп. 39.2.1. п. 39.2. ст. 39 ПК України.

На основі аналізу різновидів контрольованих операцій та вимог, які до них висуваються, потрібно сформулювати систему вимог контрольованості операцій у цілях трансфертного ціноутворення. Так, вимоги контрольованості операцій можуть бути підрозділені на:

1) **загальні вимоги**, які встановлюють дві умови: а) перша умова – дохід більше 150 мільйонів гривень за відповідний рік; б) друга умова – обсяг операцій з конкретним контрагентом більше 10 мільйонів гривень.

2) **спеціальні вимоги**, які полягають у наявності наступних різновидів господарських операцій: а) операції з пов'язаними особами-нерезидентами; б) операції через комісіонера-нерезидента;

в) операції з нерезидентами з Переліку КМУ № 1045 (нерезиденти з держав, які мають офшорний статус); г) операції з нерезидентами, які не сплачують корпоративний податок та організаційно-правова форма яких закріплена у Переліку КМУ № 480; г) операції між нерезидентом та його постійним представництвом.

Застосування таких умов повинно здійснюватися у низхідному порядку: спочатку співставлення на відповідність загальним вимогам, а вже після цього, за умови наявності таких загальних вимог, перехід до співставлення операцій на відповідність спеціальним вимогам.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI в редакції від 01.01.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20210101> (дата звернення: 01.03.2021).

2. Перелік держав (територій), які відповідають критеріям, установленим підпунктом 39.2.1.2 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України: затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1045. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1045-2017-%D0%BF#n10> (дата звернення: 20.03.2021).

3. Перелік організаційно-правових форм нерезидентів, які не сплачують податок на прибуток (корпоративний податок), у тому числі податок з доходів, отриманих за межами держави реєстрації таких нерезидентів, та/або не є податковими резидентами держави, в якій вони зареєстровані як юридичні особи: затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 4 липня 2017 р. № 480. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/480-2017-%D0%BF#n8> (дата звернення: 20.03.2021).

REFERENCES

1. Podatkovyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-VI v redaktsii vid 01.01.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20210101> [in Ukrainian].

2. Perelik derzhav (terytorii), yaki vidpovidaiut kryteriiam, ustanovlenym pidpunktom 39.2.1.2 pidpunktu 39.2.1 punktu 39.2 statii 39 Podatkovoho kodeksu Ukrainy: zatverdzhenyi postanovoiu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 27 hrudnia 2017 r. № 1045. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1045-2017-%D0%BF#n10> [in Ukrainian].

3. Perelik orhanizatsiino-pravovykh form nerezydentiv, yaki ne splachuiut podatok na prybutok (korporatyvnyi podatok), u tomu chysli podatok z dokhodiv, otrymanykh za mezhamy derzhavy reiestratsii takykh nerezydentiv, ta/abo ne ye podatkovy my rezydentamy derzhavy, v yakii vony zareiestrovani yak yurydychni osoby: zatverdzhenyi postanovoioi Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 4 lyupnia 2017 r. № 480. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/480-2017-%D0%BF#n8> [in Ukrainian].

Васильєв Станіслав Валерійович

*кандидат юридичних наук, доцент,
старший науковий співробітник*

НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку

НАПрН України

ORCID: 0000-0002-1470-4426

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УЧАСНИКІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ НА ЕТАПІ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНИХ РОЗРОБОК ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ

Наукове дослідження присвячено правовому регулюванню інноваційної діяльності учасників національної інноваційної системи на етапі фундаментальних досліджень та експериментальних розробок лікарських засобів. Досліджені норми законодавчих актів, які встановлюють правові засади створення нових лікарських засобів. Вивчені праці науковців у сфері права та економіки, які досліджували інноваційну діяльність фармацевтичних підприємств. Досягнуто висновку щодо необхідності подальших наукових досліджень з проблем правового регулювання розробки лікарських засобів.

Ключові слова: лікарські засоби, інноваційна діяльність, правове регулювання.

Vasyliiev Stanislav

*PhD in Law, Associate Professor, Senior Researcher
of the Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework
for the Innovative Development of NALS of Ukraine
ORCID: 0000-0002-1470-4426*

LEGAL REGULATION OF INNOVATIVE ACTIVITIES OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM PARTICIPANTS AT THE STAGE OF FUNDAMENTAL RESEARCH AND EXPERIMENTAL DEVELOPMENT OF MEDICINES

Scientific research is devoted to the legal regulation of innovation activities of the national innovation system participants at the stage of fundamental research and experimental development of medicines. The norms of legislative acts that establish the legal basis for the creation of new medicines have been investigated. The works of scientists in the field of law and economics, who investigated the innovative activity of pharmaceutical companies, have been studied. Conclusions about the need for further scientific research on the problems of the medicine development legal regulation are made.

Keywords: medicines, innovative activity, legal regulation.

Здійснення наукових досліджень для створення нових лікарських засобів забезпечує конкурентоздатність фармацевтичної галузі економіки України. Належне правове регулювання фундаментальних досліджень та експериментальних розробок лікарських засобів повинно сприяти науково-дослідній діяльності в Україні. Саме тому обрана тема наукового дослідження характеризується своєю актуальністю.

Інноваційна діяльність у сфері обігу лікарських засобів неодноразово була предметом наукових досліджень правників, економістів та фармацевтів. Зокрема, О. С. Ховпун стверджував, що учасниками інноваційних відносин у фармацевтичній сфері є специфічні суб'єкти, правовідносини між якими регулюються галузевим фармацевтичним законодавством [11, с. 138]. Дане твердження, однак, не

дає змогу зрозуміти коло учасників інноваційної діяльності у сфері обігу лікарських засобів.

В. М. Пашков наголошує, що одним з напрямів інноваційної діяльності у фармацевтичній промисловості є створення інноваційних лікарських засобів, проведення їх клінічних досліджень та подальша реєстрація і промислове виробництво [6, с. 208]. Окрім доктринальних розробок, пріоритетні напрями наукових досліджень у сфері фармації закріплені на законодавчому рівні. Відповідно до п. 5 ч. 1 ст. 4 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» впровадження нових технологій для фармацевтики є одним зі стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на 2011–2021 роки [7]. Згідно із п. 5 ч. 1 ст. 3 Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» одним із пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки на період до 2020 року є нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань [8]. Отже, законодавці та науковці відокремлюють такий напрям інноваційної діяльності у галузі фармації, як створення інноваційних лікарських засобів. Впровадження нових технологій для фармацевтики визнано пріоритетним напрямом інноваційної діяльності в Україні.

Значної уваги заслуговує визначення сутності інноваційного лікарського засобу. На думку І. С. Вороніної інноваційним лікарським засобом є лікарський засіб, що був уперше у світі зареєстрований на основі повного реєстраційного досьє (повного комплексу документів щодо його ефективності, безпеки та якості) та має патентний захист активних компонентів на певний період часу [1, с. 54]. Водночас, Н. С. Клунко виокремлює декілька рівнів інноваційності лікарських засобів: новизна молекули, новизна лікарського препарату на основі відомої молекули, новизна відомого лікарського препарату [3, с. 66]. Враховуючи наявність декількох точок зору науковців з цього приводу, необхідним виглядає закріплення поняття інноваційного лікарського засобу в Законі України «Про лікарські засоби».

Дослідники у сфері економіки також приділяли увагу інноваційній діяльності у сфері обігу лікарських засобів. Зокрема, О. В. Літвінова визначає такі напрями інноваційної діяльності фармацевтич-

ної галузі України, як реалізація комплексних державних програм щодо розробки і впровадження у виробництво імпортозаміщуючих лікарських засобів, активізація участі наукових і науково-педагогічних працівників в отриманні грантів міжнародних організацій на розробку нових лікарських засобів, формування інформаційної бази щодо розробки лікарських засобів для полегшення пошуку інвесторів [4, с. 75]. Здійснення даних напрямів інноваційного розвитку потребує відповідної нормативно-правової бази. Наприклад, розробки державної програми підтримки наукових досліджень зі створення інноваційних лікарських засобів. В якості інформаційної бази для розробки лікарських засобів, яку пропонує створити О. В. Літвінова, цілком можливо використовувати реєстр інноваційних проектів, розміщений на сайті Міністерства освіти і науки України.

Правові засади здійснення наукових досліджень зі створення нових лікарських засобів встановлені Законом України «Про лікарські засоби» та Основами законодавства про охорону здоров'я України. Відповідно до ч. 1 ст. 5 Закону України «Про лікарські засоби», лікарські засоби можуть створюватись підприємствами, установами, організаціями та громадянами. У ст. ст. 6–9 цього Закону України встановлені порядок і підстави проведення клінічних, доклінічних випробувань лікарських засобів та їх державної реєстрації [9]. Згідно зі ст. 20 Основ законодавства про охорону здоров'я України дослідження у сфері охорони здоров'я проводяться академічними і відомчими науковими установами, навчальними закладами та іншими науковими установами і підрозділами або окремими науковцям. Вищою науковою медичною установою України зі статусом самоврядної організації є Академія медичних наук України [5]. Отже, законодавчі акти визначають лише коло суб'єктів, які можуть здійснювати дослідження для створення нових лікарських засобів.

Окремим підзаконним актом, який би регулював проблеми розробки інноваційних лікарських засобів могла б стати державна програма підтримки інноваційної діяльності у сфері обігу лікарських засобів. Державна цільова науково-технічна програма розроблення новітніх технологій створення вітчизняних лікарських засобів для забезпечення охорони здоров'я людини на 2011–2015 роки була за-

тверджена постановою Кабінету Міністрів України від 22 червня 2011 року № 725. Дана Програма передбачала створення дослідних зразків лікарських засобів, розроблення сучасних діагностичних та лікарських препаратів, підготовку технологічної документації [10]. Водночас, дана Програма була припинена достроково відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Деякі питання оптимізації державних цільових програм і національних проєктів, економії бюджетних коштів та визнання такими, що втратили чинність, деяких актів Кабінету Міністрів України» від 05 березня 2014 року № 71 [2]. Отже, на теперішній час відсутня державна цільова програма розробки нових (інноваційних) лікарських засобів.

Таким чином, законодавчі акти України встановлюють пріоритетні напрями наукових досліджень у сфері обігу лікарських засобів, а також визначають коло підприємств та осіб, які можуть здійснювати фундаментальні дослідження та експериментальні розробки лікарських засобів. Проблеми створення нових (інноваційних) лікарських засобів привертають увагу науковців у галузі права, економіки та фармації. Водночас, необхідність розробки та прийняття Кабінетом Міністрів України окремої державної цільової програми підтримки створення інноваційних лікарських засобів викликає потребу у подальших наукових дослідженнях даної проблематики.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вороніна І. С. Правова характеристика інноваційних лікарських засобів. *Право та інновації*. 2015. № 2 (10). С. 49–54.
2. Деякі питання оптимізації державних цільових програм і національних проєктів, економії бюджетних коштів та визнання такими, що втратили чинність, деяких актів Кабінету Міністрів України : Постанова Кабінету Міністрів України від 05 березня 2014 року № 71. *Офіційний вісник України*. 2014. № 24. Ст. 737.
3. Клунко Н. С. Класифікація інновацій фармацевтичного виробництва України на основі матричного підходу. *Бізнесінформ*. 2012. № 2. С. 61–66.
4. Літвінова О. В. Посилкіна О. В. Методологічні засади формування інноваційної моделі розвитку фармацевтичної галузі України. *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*. 2015. № 2 (40). С. 69–75.

5. Основи законодавства України про охорону здоров'я : Закон України від 19 листопада 1992 року № 2801-ХІІ. *Відомості Верховної Ради України*. 1993. № 4. Ст. 19.
6. Пашков В. М. Інноваційна складова ринку лікарських засобів: проблеми господарсько-правового забезпечення. *Вісник Національної академії правових наук*. 2013. № 3. С. 204–213.
7. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 08 вересня 2011 р. № 3715-VІ. *Відомості Верховної Ради України*. 2012. № 19–20. Ст. 166.
8. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки : Закон України від 11 липня 2001 р. № 2623-ІІІ. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 48. Ст. 253.
9. Про лікарські засоби : Закон України від 04 квітня 1996 року № 123/96-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 22. Ст. 86.
10. Про затвердження Державної цільової науково-технічної програми розроблення новітніх технологій створення вітчизняних лікарських засобів для забезпечення охорони здоров'я людини на 2011-2015 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 22 червня 2011 р. № 725. *Офіційний вісник України*. 2011. № 53. Ст. 2113.
11. Ховпун О. С. Інноваційні правовідносини у фармацевтичній сфері України: до проблеми визначення сутності. *Наукові праці Національного університету «Одеська юридична академія»*. 2020. Том 26. С. 134–138.

REFERENCES

1. Voronina I. S. (2015). Pravova kharakterystyka innovatsiinykh likarskykh zasobiv. *Pravo ta innovatsii - Law and innovation*, 2 (10), 49–54 [in Ukrainian].
2. Deiaki pytannia optymizatsii derzhavnykh tsilovykh prohran i natsionalnykh proektiv, ekonomii biudzhetykh koshtiv ta vyznannia takymy, shcho vtratyly chynnist, deiakykh aktiv Kabinetu Ministriv Ukrainy : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 05 bereznia 2014 roku № 71. (2014). *Ofitsiinyi visnyk Ukrainy - Official Gazette of Ukraine*, 24, art. 737 [in Ukrainian].
3. Klunko N. S. (2012). Klasyfikatsiia innovatsii farmatsevychnoho vyrobnytstva Ukrainy na osnovi matrychnoho pidkhopu. *Biznesinform – Businessinform*, 2, 61–66 [in Ukrainian].
4. Litvinova O. V., Posylkina O. V. (2015). Metodolohichni zasady formuvannia innovatsiinoi modeli rozvytku farmatsevychnoi haluzi Ukrainy. *Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia yakosti v farmatsii - Management, economics and quality assurance in pharmacy*, 2 (40), 69–75 [in Ukrainian].

5. Osnovy zakonodavstva Ukrainy pro okhoronu zdorovia : Zakon Ukrainy vid 19 lystopada 1992 roku № 2801-KhII. (1993). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 4, art. 19.
6. Pashkov V. M. (2013). Innovatsiina skladova rynku likarskykh zasobiv: problemy hospodarsko-pravovoho zabezpechennia. *Visnyk Natsionalnoi akademii pravovykh nauk - Bulletin of the National Academy of Legal Sciences*, 3, 204–213 [in Ukrainian].
7. Pro priorytetni napriamy innovatsiinoi diialnosti v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 08 veresnia 2011 r. № 3715-VI. (2012). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 19–20, art. 166.
8. Pro priorytetni napriamy rozvytku nauky i tekhniky : Zakon Ukrainy vid 11 lypnia 2001 r. № 2623-III. (2001). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 48, art. 253.
9. Pro likarski zasoby : Zakon Ukrainy vid 04 kvitnia 1996 roku № 123/96-VR. (1996). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 22, art. 86.
10. Pro zatverdzhennia Derzhavnoi tsilovoi naukovy-tekhnichnoi prohramy rozroblennia novitnikh tekhnolohii stvorennia vitchyznianskykh likarskykh zasobiv dlia zabezpechennia okhorony zdorovia liudyny na 2011-2015 roky : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 22 chervnia 2011 r. № 725. (2011). *Oftsiiyni visnyk Ukrainy - Official Gazette of Ukraine*, 53, art. 2113 [in Ukrainian].
11. Khovpun O. S. (2020). Innovatsiini pravovidnosyny u farmatsevtichnii sferi Ukrainy: do problemy vyznachennia sutnosti. *Naukovi pratsi Natsionalnoho universytetu «Odeska yurydychna akademii» - Scientific works of the National University «Odessa Law Academy»*, Vol. 26, 134–138 [in Ukrainian].

Внукова Наталія Миколаївна

*доктор економічних наук, провідний науковий співробітник
НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку
НАПрН України, професор кафедри банківської справи
і фінансових послуг ХНЕУ імені Семена Кузнеця
ORCID: 0000-0002-1354-4838*

**ВИЗНАЧЕННЯ ЧИННИКІВ РОЗВИТКУ
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
У ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ ІНДУСТРІЇ 4.0**

Наукова робота присвячена дослідженню сприйняття напрямів розвитку господарської діяльності, виявлення проблем піднесення цифрової економіки, визначення пріоритетності базових технологій змін і встановлення рівня попиту на правове та економічне регулювання технологічних процесів Індустрії 4.0.

Ключові слова: цифрова економіка, правове регулювання, технології змін.

Vnukova Nataliya

*Doctor of Economics (2nd PhD), Leading Researcher of Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine, Professor of the Department banking and financial services of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
ORCID: 0000-0002-1354-4838*

DETERMINATION OF FACTORS OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC ACTIVITY IN THE DIGITAL ECONOMY OF INDUSTRY 4.0

The scientific work is devoted to the study of the perception of the directions of economic development, identifying problems of rising of the digital economy, determining the priority of basic technologies of changes and establishing the level of demand for legal and economic regulation of technological processes in Industry 4.0.

Keywords: digital economy, legal regulation, technologies of changes.

Актуальність. Застосування технологій і інструментів Індустрії 4.0 та запровадження інноваційної цифрової економіки з урахуванням вимог нормативного регулювання процесів змін у ЄС передбачає ґрунтовний аналіз правового регулювання господарської діяльності з урахуванням цих змін. Наприклад, НТУУ «КПІ ім. І. Сікорського» відкрив 3-й Центр Індустрії 4.0, де відбулось об'єднання навколо цієї теми п'яти факультетів університету, як технічного, так і економічного спрямування, що підкреслює попит саме на економіко-правові дослідження цього процесу [1].

Виклад результатів. Польські дослідники [8], вивчаючи еволюцію та соціально-економічні результати промислових революцій, надали основні характеристики кожної з них, пов'язуючи із змінами у економічних теоріях. Між тим, вони стверджують, що основні перетворення можна відслідкувати тільки у довгостроковій перспективі, тому всі наслідки сучасної четвертої промислової революції для соціально-економічного розвитку буде відомо у майбутньому.

Очікується, що перші підприємства, які будуть працювати на принципах «Індустрія-4.0», з'являться у Німеччині вже 2021-2022 року, і до цього часу завдяки таким програмам можливо підвищити продуктивність праці на 18 % [3].

Щодо реалізації програм Індустрії 4.0 використовуються наступні інструменти: цифрове моделювання, хмарні технології, обробка великих даних, автономні роботи та ін. [3].

Президент Асоціації підприємств промислової автоматизації (АП-ПАУ) надав своє бачення щодо запровадження в Україні технологій Індустрії 4.0. За звітом Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) країна відстає від країн-сусідів як за рівнем розвитку технологій та інновацій, так і за балансом двох показників – структури виробництва і рупійних сил виробництва, отже, Україна має низькі передумови для впровадження технологій Індустрії 4.0, тому що не завершився ще процес впровадження Індустрії 3.0, коли рівень автоматизації у національній промисловості поки що нижчий від середнього. Тому потрібен цифровий стрибок (приклад Китаю) [2].

Технології 4.0 передбачають повну цифрову інтеграцію підприємства вертикально і горизонтально, створення більш «розумних» продуктів і сервісів, перехід на нові бізнес-моделі [7].

ОЕСД 2014 року провів дослідження щодо розвитку цифрової економіки і нових бізнес моделей [6]. Цифрова економіка через інформаційно-комп'ютерні технології (ІКТ) має широке розповсюдження, яке сприяло підвищенню продуктивності, збільшенню охоплення ринку та зменшення операційних витрат, сприяння розробці нових продуктів та послуг. Ці технології також змінили способи використання таких продуктів та послуг, а також бізнес-моделі, що використовуються в компаніях. Оскільки технологія розвивалася, а

витрати на ІКТ продовжували падати, ІКТ зарекомендував себе як технологія загального призначення, яка стала вбудованою і є пріоритетним інструментом для бізнес-моделей підприємств всіх секторів.

Розвиток цифрової економіки у пріоритеті щодо стратегії в Україні [5].

Щодо розуміння і ставлення різних стейкхолдерів до Індустрії 4.0 у НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрНУ проведено опитування, в якому брали участь особи різного віку, різної статі і різноманітних сфер зайнятості. За віком відбувся поділ на групи: до 25 років, 25-40, більше 40 років. Щодо сфер зайнятості і напряму діяльності – це само зайняті особи, наймані працівники (фахівці), здобувачі вищої освіти, службовці, підприємці, викладачі та ін.

У розробленій Google формі стояло питання «Що є Індустрія 4.0? Це (відзначити відповідність) : індустриальна революція, кіберфізична система, єдність машин і персоналу, віртуалізація світу, індивідуалізація замовлень. Респонденти могли додати своє бачення.

Враховуючи, що при запровадженні інструментів Індустрії 4.0 відбуваються базові технології змін, запропоновано їх відрейтингувати за пріоритетністю (1,2,3,4): інтернет речей, цифрові екосистеми, аналітика великих даних , складні інформаційні системи.

Щодо визначення потреби у правовому регулюванні цього процесу шкала питання передбачала оцінку: дуже потрібне, потрібне, слабо потрібне, непотрібне. Та ж сама шкала застосована до оцінки потреби у економічному регулюванні цього процесу.

Всіх учасників Індустрії 4.0 цікавить питання щодо обсягів інвестування в інноваційний розвиток [4], а також для переходу України до Індустрії 4.0. Як відзначають експерти, визначення загальної потреби в інвестиціях є складним питанням. Щодо оцінки мінімальних потреб, які закладені у 13 проєктів АППУ, де йдеться про створення інноваційної екосистеми, дорожніх карт цифрової трансформації за галузями, про проєкти у ВПК, експорт, інтеграцію в ЄС і світову спільноту, то обсяг інвестицій оцінено лише у 25-30 млн грн. [2]. Між тим з боку держави таких програм інвестування немає, тому в опитуванні поставлено питання щодо рівня зацікавлення господарюючих суб'єктів в Україні ін-

вестувати в економіку Індустрії 4.0, який класифіковано за трьома складовими: високий, середній, низький.

Результат опитування потребує подальшого поглиблення аналізу і визначення попиту, тому що відповіді розподілились майже порівну: високий рівень зацікавленості відзначити 40%, середній – 30 % і низький – 30%. Це свідчить про недостатню обізнаність і мотивацію до інвестування у високі технології Індустрії 4.0.

У цілому в опитуванні взяли участь більше 40 осіб віком до 25 років більше 51 %, від 25 до 40 років – 36 %, більше 40 років – 13%. За гендерною ознакою переважали жінки – 74%, чоловіки – 26%. Серед напрямів діяльності представлені всі групи респондентів: самозайняті особи, наймані працівники (фахівці), здобувачі вищої освіти (30%), службовці, підприємці, викладачі і науковці (30%).

Що є Індустрією 4.0 – відповіді розподілились наступним чином : індустриальна революція (59%), кіберфізична система (15%), єдність машин і персоналу (15%), віртуалізація світу (3%), індивідуалізація замовлень (8%).

У табл. 1 подано результати опитування щодо визначення пріоритетності базових технологій змін в Індустрії 4.0.

Таблиця 1

Розподіл відповідей із визначення пріоритетів базових технологій змін в Індустрії 4.0

Базові технології змін	Кількість відповідей за пріоритетом, %			
	Перший пріоритет	Другий пріоритет	Третій пріоритет	Четвертий пріоритет
Інтернет речей	34	10	28	28
Цифрові екосистеми	20	33	30	17
Аналітика великих даних	12	38	38	12
Складні інформаційні системи	34	28	4	43

Джерело: дослідження автора

Як видно з табл. 1, перший пріоритет щодо базових змін відзначено за інтернетом речей. Думки респондентів як за другим, так і за

третім пріоритетом припали на аналітику великих даних, між тим щодо другого пріоритету цифрові екосистеми близькі до цього рівня. І найбільший рівень в оцінюванні за всіма пріоритетами віддано складним інформаційним системам, але за 4 пріоритетом.

Отже, в цілому можна відзначити, що всі виділені зміни одержали оцінку щодо своєї пріоритетності, тобто всі мають розвиватися в Індустрії 4.0. Саме таке оцінювання може сприяти пошуку механізмів розподілу інвестицій за визначеним рівнем пріоритетності, що можна ототожнити з їх привабливістю.

У табл.2 представлено розподіл відповідей щодо потреб у правовому і економічному регулюванні розвитку Індустрії 4.0.

Таблиця 2

Розподіл відповідей із визначення рівня потреби у регулюванні розвитку Індустрії 4.0

Напрямок регулювання	Питома вага відповідей до загальної кількості, %		
	Оцінка рівня потреби у регулюванні		
	Дуже потрібне	Потрібне	Слабо потрібне
Правове	52,5	45,0	2,5
Економічне	47,5	50,0	2,5

Джерело: дослідження автора

Як видно з табл.2, жодний респондент щодо потреби у регулюванні не відзначив, що воно непотрібне. Відмінність полягає в тому, що потребу у правовому регулюванні відзначити більше респондентів, отже, дійсно, необхідно більш глибоко розробляти законодавчо-нормативні ініціативи для посилення руху у розвиткові технологій Індустрії 4.0, між тим не відкидаючи розробки економічного спрямування. Такий результат опитуванні свідчить про спорідненість дій у економіко-правовому погляді на процеси розвитку Індустрії 4.0.

Висновки. Розвиток цифровізації економіки свідчить про те, що клієнти все більше віддаляються від місцезнаходження продавця, нові бізнес моделі зменшують транзакції та витрати (зокрема, ви-

трати на пошук) за рахунок збільшення доступу споживачів до інформації, відбувається розвиток мережевих платформ для участі та ін. Все це свідчить про швидкий рух перетворень. Між тим для національної системи потрібні зміни не тільки у системі сервісів, але й у домінуванні перетворень у базових галузях машинобудування та ІКТ. Все це повинно супроводжуватися глибокими розробками як правового, так і економічного характеру. Не менш важливим є потреба у зміні рівня зацікавленості до інвестування в технології Індустрії 4.0 для підвищення конкурентоздатності національної цифрової економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Відкриття Центру 4.0 в КПІ імені Ігоря Сікорського. URL: <https://atp.kpi.ua/post-81/>
2. Григоренко Ю. Олександр Юрчак: «В Україні до Індустрії 4.0 відкриті саме металурги». URL: <https://gmk.center/ua/interview/oleksandr-jurchak-v-ukraini-do-industrii-4-0-vidkriti-same-metalurgi/>
3. Плакиткин Ю. А., Плакиткина Л. С. Программы «Индустрия-4.0» и «Цифровая экономика» – возможности и перспективы в угольной промышленности. *Горная промышленность*. 2018. № 1. С. 22–27. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/programmy-industriya-4-0-i-tsifrovaya-ekonomika-rossiyskoj-federatsii-vozmozhnosti-i-perspektivy-v-ugolnoy-promyshlennosti>
4. Пукала Р., Внукова Н. Проблеми вибору спеціальних видів фінансування інноваційного підприємництва. *Право та інновації: Науково-практичний журнал/ редкол.: С. В. Глібоко та ін. Харків : Право, 2018. № 1 (21). С.7–12. ISSN 2311-4894.*
5. Україна 2030 Е – країна з розвинутою цифровою економікою. Український інститут майбутнього: URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>
6. OECD (2014), Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, P.202.OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264218789-en>
7. Pukala, R., Start-ups as one of the elements triggering the development of Industry 4.0, 2019, MATEC Web of Conferences, Tom 297, str. 08002, Wyd. EDP Sciences. ISPCIME-2019.
8. Ratajczak M. Wozniak Jechorek B. Rewolucje przemysłowe i ich wpływ na rozwój ekonomii. *Studia BAS*. 2020. 3(64). 25–41. URL: <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=914191>

REFERENCES

1. Vidkryttia Tsentru 4.0 v KPI imeni Ihoria Sikorskoho. URL: <https://atep.kpi.ua/post-81/> [in Ukrainian].
2. Hryhorenko Yu. Oleksandr Yurchak: «V Ukraini do Industrii 4.0 vidkryti same metalurhy». URL: <https://gmk.center.ua/interview/oleksandr-jurchak-v-ukraini-do-industrii-4-0-vidkriti-same-metalurhi/> [in Ukrainian].
3. Plakitkin Yu. A., Plakitkina L. S. (2018). Programmy «Industriya-4.0» i «Tsifrovaya ekonomika» – vozmozhnosti i perspektivy v ugolnoy promyshlennosti. *Gornaya promyshlennost – Mining*, 1, 22–27. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/programmy-industriya-4-0-i-tsifrovaya-ekonomika-rossiyskoy-federatsii-vozmozhnosti-i-perspektivy-v-ugolnoy-promyshlennosti> [in Russian].
4. Pukala R., Vnukova N. (2018). Problemy vyboru spetsialnykh vydiv finansuvannya innovatsiinoho pidpriemnytstva. *Pravo ta innovatsii - Right and innovation*, 1 (21), 7-12. ISSN 2311-4894 [in Ukrainian].
5. Ukraina 2030 E – kraina z rozvynutoiu tsyfrovou ekonomikoiu. Ukrainskyi instytut maibutnoho. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html> [in Ukrainian].
6. OECD (2014), Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, P. 202. OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264218789-en>
7. Pukala, R. (2019). Start-ups as one of the elements triggering the development of Industry 4.0, *MATEC Web of Conferences*, Tom 297, str. 08002, Wyd. EDP Sciences. ISPCIME-2019.
8. Ratajczak M., Wozniak Jechorek B. (2020). Rewolucje przemysłowe i ich wpływ na rozwój ekonomii. *Studia BAS*, 3(64), 25–41. URL: <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=914191> [in Polish].

Георгієвський Юрій Валентинович

*доктор юридичних наук, доцент, завідувач наукового відділу
правового забезпечення галузевого інноваційного розвитку НДІ
правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України,
доцент кафедри адміністративного права Національного
юридичного університету імені Ярослава Мудрого
ORCID: 0000-0001-8014-7827*

**ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ
УТВОРЕННЯ ВИЩОГО СУДУ З ПИТАНЬ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

Наукова робота присвячена дослідженню проблеми правового регулювання утворення Вищого суду з питань інтелектуальної власності. Автор доходить висновку, що реалізація Указу Президента України «Про утворення Вищого суду з питань інтелектуальної власності» після 01 січня 2018 року є такою, що суперечить Конституції та Закону України «Про судоустрій і статус суддів». Підсумовано про відсутність правових підстав визнання Вищого суду з питань інтелектуальної власності утвореним відповідно до вимог законодавства через нереалізацію Указу Президента України протягом строку дії його конституційних повноважень щодо утворення судів. З метою приведення у відповідність до чинного законодавства про судоустрій автором як один із варіантів запропоновано для утворення Вищого суду з питань інтелектуальної власності прийняття спеціального закону.

Ключові слова: інтелектуальна власність, Вищий суд з питань інтелектуальної власності, судочинство, Президент України, судовий захист.

Georgievskiy Iurii

*Doctor of Juridical Sciences, Associate Professor, Head of the Scientific
Department of Sectoral Innovative Development Legal Support
of the Scientific Research Institute of Providing Legal Framework
for the Innovative Development of the NALS of Ukraine,
Associate Professor at the Department of Administrative Law
Yaroslav Mudryi National Law University
ORCID: 0000-0001-8014-7827*

THE PROBLEM OF LEGAL REGULATION OF THE FORMATION OF THE SUPREME COURT ON INTELLECTUAL PROPERTY

The scientific paper is dedicated to the research of the legal regulation problem of the Supreme Court on intellectual property issues formation. The author concludes that the implementation of the Decree of the President of Ukraine “On the establishment of the Supreme Court on intellectual property issues” after January 1, 2018 is contrary to the Constitution and the Law of Ukraine “On the Judiciary and the Status of Judges”. It is summarized that there are no legal grounds for recognizing the Supreme Court on intellectual property issues as established in accordance with the law due to non-implementation of the Decree of the President of Ukraine during the term of his constitutional powers to establish courts. In order to bring it into line with the current legislation on the judiciary, the author proposed the adoption of a special law as one of the options for the establishment of the Supreme Court on intellectual property issues.

Keywords: intellectual property, Supreme Court on intellectual property issues, judicial proceedings, President of Ukraine, judicial protection.

У Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», яку Президент України затвердив Указом від 12 січня 2015 року № 5/2015 [1], з метою впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід на провідні позиції у світі за вектором безпеки, орієнтованим на забезпечення гарантій безпеки держави, бізнесу та громадян, захищеності інвестицій і приватної власності, було передбачено проведення судової реформи та реформи захисту інтелектуальної власності.

У межах судової реформи, як однієї з першочергових, Стратегія передбачала невідкладне оновлення законодавства, спрямоване на відновлення довіри до судової влади в Україні (перший етап), а в подальшому - системні зміни в законодавстві: прийняття нової Конституції України та на основі відповідних конституційних змін - нових законів, що стосуються судустрою та судочинства, інших суміжних правових інститутів (другий етап) [1]. У відповідності із зазначеною Стратегією Президент України ініціював прийняття Верховною Радою України 02 червня 2016 року суттєвих змін до розділу VIII «Правосуддя» Конституції [2] та нового Закону «Про судоустрій та

статус суддів» [3], якими було суттєво змінено архітектуру судової влади.

Одним із законодавчих нововведень стала перебудова чотирьохрівневої системи судів загальної юрисдикції на трьохрівневу, представлену наразі місцевими, апеляційними і Верховним Судом, запровадження Вищої ради правосуддя замість Вищої ради юстиції та введення в систему судоустрою двох вищих спеціалізованих судів. Так, відповідно до статті 31 Закону України «Про судоустрій і статус суддів» було передбачено створення судів першої та апеляційної інстанції з розгляду окремих категорій справ Вищого суду з питань інтелектуальної власності і Вищого антикорупційного суду [3].

Безумовно найважливішою, на нашу думку, стала зміна порядку утворення всіх судів в Україні. Так, відповідно до частини другої статті 125 Конституції України, наразі передбачено, що суд утворюється, реорганізовується і ліквідується законом, проект якого вносить до Верховної Ради України Президент України після консультацій з Вищою радою правосуддя [4]. Аналогічні до частини другої статті 125 Конституції України за змістом положення містяться в статті 19 чинного наразі Закону України «Про судоустрій і статус суддів» [3].

Варто зауважити, що раніше відповідно до пункту 23 частини першої статті 106 Конституції в редакції станом до 02 червня 2016 року право утворювати, реорганізовувати та ліквідувати суди у визначеному законом порядку належало Президентові України. Такій конституційній нормі кореспондувало відповідне положення статті 19 Закону України «Про судоустрій і статус суддів» в редакції до 02.06.2016 року. Варто зазначити, що позбавлення Голови Держави права утворювати суди у відповідності до пункту 16-1 Перехідних положень було відтерміновано до 31 грудня 2017 року.

29 вересня 2017 року Президент України скористався своїм правом на утворення Вищого суду з питань інтелектуальної власності (далі за текстом - ВСПВ), постановивши відповідний указ № 299/2017 [5]. У цьому указі було передбачено лише місцезнаходження ВСПВ у місті Києві та зобов'язання Кабінету Міністрів

України забезпечити фінансування заходів, пов'язаних із реалізацією цього Указу. Порядку і строків реалізації Указу, зокрема, приписів Державній судовій адміністрації, яка в системі органів судової влади за законом бере участь в утворенні судів, в Указі не містилося.

При цьому, ВККСУ в 2017 і 2018 роках було розпочато конкурсні процедури з відбору кандидатів на зайняття вакантних посад суддів Вищого суду з питань інтелектуальної власності та його Апеляційної палати, які до сьогодні є не завершеними та зупиненими до моменту відновлення функціонування Вищої кваліфікаційної комісії суддів України. Державну реєстрацію Вищого суду з питань інтелектуальної власності було здійснено лише 13 лютого 2020 року (Ідентифікаційний код юридичної особи в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань – 43509959, місцезнаходження ВСППВ: м. Київ, вул. Липська, буд. 18/5).

Як вже зазначалося, відповідно до статті 19 Закону України «Про судоустрій і статус суддів» від 02.06.2016 року в редакції, чинній на момент видання Президентом України Указу від 29 вересня 2017 року № 299/2017 [5], Президент мав повноваження утворити ВСППВ, у тому числі, шляхом створення нового суду. Відповідно до частини третьої статті 147 цього Закону на Державну судову адміністрацію було покладено обов'язок забезпечувати виконання рішень про утворення судів. Таке завдання є одним з основних завдань ДСА згідно з пунктом 3 Положення про ДСА України, яке Рада суддів України затвердила у редакції рішення від 04.06.2015 року № 50 [6].

Варто зазначити, що наразі в чинному законодавстві України відсутній як чітко визначений порядок реалізації актів Голови держави, так і особлива процедура утворення судів як юридичних осіб публічного права, яка б, приміром, передбачала строки реалізації рішення про утворення суду і послідовність вчинення всіх необхідних дій органів, які залучені законом до участі в утворенні суду. Це, у свою чергу, створює ситуацію правової невизначеності.

Зважаючи на те, що відповідно до статті 19 Закону [3] суд є юридичною особою, то відповідно до частини другої статті 81 Цивільного кодексу України та за аналогією закону згідно з частиною

четвертою статті 87 ЦКУ, суд як юридична особа публічного права вважається створеним з дня його державної реєстрації [7].

Відповідно до статті 1 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань» під державною реєстрацією будь-якої юридичної особи, в тому числі органу державної влади, розуміють офіційне визнання шляхом засвідчення державою факту її створення [8].

Згідно з частиною п'ятою статті 147 Закону України «Про судоустрій і статус суддів» [3] для здійснення дій щодо державної реєстрації новоутвореного суду як юридичної особи, забезпечення необхідних дій для належного початку його роботи та представництва такого суду як органу державної влади у зносинах з іншими органами державної влади, органами місцевого самоврядування, фізичними та юридичними особами Державна судова адміністрація України мала б своєчасно прийняти рішення про призначення тимчасово виконуючого обов'язки керівника апарату новоутвореного суду.

На нашу думку, зважаючи на те, що в Указі про утворення ВСПВ Президентом не було чітко визначено строк виконання цього завдання, то відповідно до пункту 7 Положення про контроль за виконанням указів, розпоряджень і доручень Президента України, яке Голова держави затвердив Указом від 26 липня 2005 року №1132/2005 [9], ДСА мала здійснити виконання Указу про утворення ВСПВ. Отже, зокрема призначити тимчасово виконуючого обов'язки керівника апарату ВСПВ і провести державну реєстрацію ВСПВ протягом 30 календарних днів з дати набрання чинності цим Указом. Зважаючи на те, що повноваження Президента України щодо утворення судів були чинними до 31 грудня 2017 року, Державна судова адміністрація мала б вчинити відповідні правові дії щодо державної реєстрації Вищого суду з питань інтелектуальної власності саме до 01 січня 2018 року.

Очевидно, що Указ Президента України як правовий акт, що видається на основі та на виконання Конституції і законів України, може вважатися чинним, якщо він не суперечить Конституції та законам, оскільки вони мають вищу у порівнянні з указами юридич-

ну силу. Зважаючи на те, що з 01.01.2018 року відповідно до статті 125 Конституції України і статті 19 Закону України «Про судоустрій та статус суддів» суди мають утворюватися законом, а не указом, то й реалізація Указу про утворення ВСПВ після 01.01.2018 року є такою, що суперечить Конституції та законам. Такі обставини не створюють підстави вважати Вищий суд з питань інтелектуальної власності утвореним відповідно до вимог законодавства через нереалізацію Указу Президента України протягом строку дії його конституційних повноважень щодо утворення судів. При цьому, сам Указ Голови Держави, на наше переконання, було б доречно задля дотримання конституційного ладу вважати таким, що втратив чинність з 01.01.2018 року через втрату Президентом України повноважень з утворення судів.

Нам уявляється, що задля забезпечення авторитету органів судової влади в цілому та встановлення довіри до суддівського корпусу в суспільстві потрібно або:

1) спільними зусиллями Президента України та Верховної Ради України в розумний строк взяти участь в утворенні Вищого суду з питань інтелектуальної власності на підставі спеціального закону, прийнятого у порядку встановленому чинним законодавством про судоустрій і статус суддів, а Кабінету Міністрів України, Державній судовій адміністрації та Вищій кваліфікаційній комісії суддів – реалізувати цей закон;

2) Голові Держави ініціювати, а Парламенту прийняти відповідні зміни до Конституції України та Закону України «Про судоустрій і статус суддів» щодо виведення Вищого суду з питань інтелектуальної власності з системи судоустрою України.

На наше переконання, подальше зволікання з розв'язанням питання утворення Вищого суду з питань інтелектуальної власності не відповідатиме суспільним очікуванням послідовності та передбачуваності державної політики щодо побудови в Україні прогресивної системи судоустрою. Така система має бути орієнтована на загальноновизнані правові цінності, відповідати сучасним можливостям та враховувати провідні моделі судового захисту інтелектуальної власності як одного зі складників сталого розвитку нашої держави.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#Text> (дата звернення 25.03.2021).
2. Про внесення змін до Конституції України (щодо правосуддя) : Закон України від 2 червня 2016 року № 1401-VIII. *Відомості Верховної Ради*. 2016. № 28. Ст. 532.
3. Про судоустрій і статус суддів : Закон України від 2 червня 2016 року № 1402-VIII. *Відомості Верховної Ради*. 2016. № 31. Ст. 545.
4. Конституція України. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1996. № 30. Ст. 141.
5. Про утворення Вищого суду з питань інтелектуальної власності : Указ Президента України від 29 вересня 2017 року № 299/2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/299/2017#Text> (дата звернення 25.03.2021).
6. Положення про Державну судову адміністрацію України : редакція рішення Ради суддів України від 04.06.2015 № 50. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vr012414-10#Text> (дата звернення 25.03.2021).
7. Цивільний кодекс України. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40-44. ст. 356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення 25.03.2021).
8. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань : Закон України від 15 травня 2003 року № 755-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 31-32. Ст. 263.
9. Положення про контроль за виконанням указів, розпоряджень і доручень Президента України : Указ Президента України від 26 липня 2005 року № 1132/2005. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155/2002#Text> (дата звернення 25.03.2021).

REFERENCES

1. Pro Stratehiiu staloho rozvytku «Ukraina – 2020»: Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 12 sichnia 2015 roku № 5/2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#Text>.
2. Pro vnesennia zmin do Konstytutsii Ukrainy (shchodo pravosuiddia): Zakon Ukrainy vid 2 chervnia 2016 roku № 1401-VIII. (2016). *Vidomosti Verkhovnoi Rady*, 28, art. 532.
3. Pro sudoustrii i status suddiv: Zakon Ukrainy vid 2 chervnia 2016 roku № 1402-VIII. (2016). *Vidomosti Verkhovnoi Rady*, 31, art. 545.
4. Konstytutsiia Ukrainy. (1996). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 30, art. 141.

5. Pro utvorennia Vyshchoho sudu z pytan intelektualnoi vlasnosti: Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 29 veresnia 2017 roku № 299/2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/299/2017#Text>.

6. Polozhennia pro Derzhavnu sudovu administratsiiu Ukrainy: redaktsiia rishennia Rady suddiv Ukrainy vid 04.06.2015 № 50. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vr012414-10#Text>.

7. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy. (2003). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 40-44, art. 356*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.

8. Pro derzhavnu reiestratsiiu yurydychnykh osib, fizychnykh osib - pidpriansiv ta hromadskykh formuvan: Zakon Ukrainy vid 15 travnia 2003 roku № 755-IV. (2003). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 31-32, art. 263*.

9. Polozhennia pro kontrol za vykonanniam ukaziv, rozporiadzhen i doruchen Prezydenta Ukrainy: Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 26 lypnia 2005 roku №1132/2005. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155/2002#Text>.

Гетьман Катерина Олегівна

кандидат юридичних наук,

*молодший науковий співробітник НДІ правового забезпечення
інноваційного розвитку НАПрН України*

ДО ПИТАННЯ КРИТЕРІЇВ ВИЗНАЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙ КОНТРОЛЬОВАНИМИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

Наукова робота присвячена питанню критеріїв визначення контрольованих операцій для цілей трансфертного ціноутворення. Автором проаналізовано поняття «контрольована операція». Досліджено систему критеріїв визначення господарських операцій контрольованими, передбачену Податковим кодексом України. Виокремлено особливості, притаманні досліджуваним критеріям. Автором підкреслено дискусійність питання визначення контрольованих операцій для цілей трансфертного ціноутворення та його підпитань.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, контрольовані операції, критерії визначення операцій контрольованими

Hetman Kateryna

*Phd, Junior Researcher of the Scientific and Research Institute
of Providing Legal Framework for the Innovative Development
of NALS of Ukraine*

TO THE ISSUE OF CRITERIA FOR DETERMINING OPERATIONS CONTROLLED FOR TRANSFER PRICING PURPOSES

The scientific work is devoted to the question of criteria for determining controlled operations for the purposes of transfer pricing. The author analyzes the concept of “controlled operations” The system of criteria for determining business operations as controlled, provided by the Tax Code of Ukraine. The peculiarities inherent in the studied criteria are singled out. The author emphasizes the controversial issue of defining controlled operations for the purposes of transfer pricing and its sub-issues.

Keywords: transfer pricing, controlled operations, criteria for determining controlled operations.

Сплата податків є безумовним обов’язком кожного платника. Залежно від виду податку, платника, розміру доходу останнього, масштабу його діяльності різняться й обсяг податкового тиску на нього. Податок на прибуток підприємств або ж як часто його називають – корпоративний податок сплачується, зокрема, але не виключно, великими платниками податків. Оподаткування господарської діяльності останніх є пріоритетним для кожної держави через їх високі доходи. Своєю чергою, такі суб’єкти господарювання мають на меті отримання прибутку, а не наповнення державного чи місцевих бюджетів, що є цілком логічним та виправданим. Тому кожен такий платник податків намагається оптимізувати виконання ним цього обов’язку. Поширеною практикою серед великих платників податків є розподіл отриманого доходу між структурними елементами бізнесу, які пов’язані одним власником, із метою оптимізації корпоративного податку.

Україна на прикладі досвіду інших держав та на виконання кроків Плану BEPS [1] намагається боротися із такими проявами опти-

мізації шляхом регулювання трансфертного ціноутворення, одним з елементів якого є контрольовані господарські операції.

Відповідно до пп. 39.2.1.1 п. 39.2 ст. 39 Податкового кодексу України (далі – ПК України), контрольованими операціями є господарські операції платника податків, що можуть впливати на об'єкт оподаткування податком на прибуток підприємств платника податків [2].

У пп. 39.2.1.4 п. 39.2 ст. 39 ПК України визначено невиключний перелік операцій, які визначаються господарськими для цілей трансфертного ціноутворення. До останніх віднесено всі види операцій, договорів або домовленостей, документально підтверджених або не підтверджених, що можуть впливати на об'єкт оподаткування податком на прибуток підприємств платника податків. Наприклад, операції з товарами, такими як сировина, готова продукція тощо; операції з придбання (продажу) послуг; операції з нематеріальними активами, такими як роялті, ліцензії, плата за використання патентів, товарних знаків, ноу-хау тощо, а також з будь-якими іншими об'єктами інтелектуальної власності; фінансові операції, включаючи лізинг, участь в інвестиціях, кредитах, комісії за гарантію тощо; операції з купівлі чи продажу корпоративних прав, акцій або інших інвестицій, купівлі чи продажу довгострокових матеріальних і нематеріальних активів; та інші [2].

Тобто контрольована операція – це господарська операція, за якою здійснюється коригування податкового обов'язку зі сплати корпоративного податку шляхом корегування ціни за такою операцією, що своєю чергою, впливає на оподатковуваний дохід від операцій, угод, договорів, які можуть бути як підтверджені документально, так і ні.

Для визначення контрольованих операцій для цілей трансфертного ціноутворення з-поміж здійснюваних платником податків господарських операцій ПК України встановлено критерії. Відповідність останнім має перевірятися, як платниками податків самостійно, так і контролюючими органами шляхом отримання звіту та інформації від платника податків. Звітують про вчинені контрольовані операції платники податків в порядку, затвердженому Наказом Міністерства

фінансів України від 18.01.2016 року № 8 «Про затвердження форми та Порядку складання Звіту про контрольовані операції» [3].

Такий обов'язок у платників податків виникає якщо має місце відповідність операції (-ій) законодавчо встановленим критеріям. По-перше, розглянемо критерії (засади визначення операцій контрольованими), закріплені у пп. 39.2.1.1 п. 39.2 ст. 39 ПК України, до яких віднесено такі:

1) господарські операції, що здійснюються з пов'язаними особами-нерезидентами, в тому числі у випадках, визначених пп. 39.2.1.5 п. 39.2 ст. 39 ПК України;

2) зовнішньоекономічні господарські операції з продажу та/або придбання товарів та/або послуг через комісіонерів-нерезидентів;

3) господарські операції, що здійснюються з нерезидентами, зареєстрованими у державах (на територіях), включених до переліку держав (територій), затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 27.12.2017 року № 1045, відповідно до пп. 39.2.1.2 п. 39.2 ст. 39 ПК України, або які є резидентами цих держав [4];

4) господарські операції, що здійснюються з нерезидентами, які не сплачують податок на прибуток (корпоративний податок), у тому числі з доходів, отриманих за межами держави реєстрації таких нерезидентів, та/або не є податковими резидентами держави, в якій вони зареєстровані як юридичні особи. Перелік організаційно-правових форм таких нерезидентів в розрізі держав (територій) затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 04.07.2017 року № 480 [5];

5) господарські операції (у тому числі внутрішньогосподарські розрахунки), що здійснюються між нерезидентом та його постійним представництвом в Україні [2].

Ураховуючи вказані критерії поняття «контрольована операція» може бути модифіковане залежно від того, якому із них вона відповідає.

Поряд із вказаними критеріями є й окремий, зміст якого врегульовано пп. 39.2.1.5 п. 39.2 ст. 39 ПК України, згідно із яким до контрольованих операцій віднесено операції між платником податків та нерезидентом за умови, що у цій операції мало місце посеред-

ництво між вказаними суб'єктами, а операції між одним із суб'єктів та посередником не визнавалися контрольованими [2].

По-друге, хочемо звернути увагу на критерії, які, своєю чергою, обов'язково за їх одночасного виконання, є відправною точкою для визнання господарських операцій, визначених пп. 39.2.1.1 (крім операцій, що здійснюються між нерезидентом та його постійним представництвом в Україні) і пп. 39.2.1.5 п. 39.2 ст. 39 ПК України, контрольованими. До останніх належать такі:

1. річний дохід платника податків від будь-якої діяльності, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 150 мільйонів гривень (за вирахуванням непрямих податків) за відповідний податковий (звітний) рік;

2. обсяг таких господарських операцій платника податків з кожним контрагентом, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 10 мільйонів гривень (за вирахуванням непрямих податків) за відповідний податковий (звітний) рік;

3. господарські операції, що здійснюються між нерезидентом та його постійним представництвом в Україні (які вище було зазначено як виключення), визнаються контрольованими, якщо обсяг таких господарських операцій, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 10 мільйонів гривень (за вирахуванням непрямих податків) за відповідний податковий (звітний) рік [2].

Аналіз вказаних критеріїв дає підстави для акцентування уваги на такому:

– здійснення розрахунку річного доходу не має своїх особливостей відповідно до приписів ПК України щодо трансфертного ціноутворення, тому має здійснюватися в порядку, передбаченому для розрахунку доходу для цілей оподаткування податком на прибуток підприємств;

– розрахунок річного доходу повинен здійснюватися саме за правилами бухгалтерського обліку;

– розрахунок річного доходу має здійснюватися як в загальному вигляді, так і щодо кожного контрагента, який підпадає під одну з ознак, визначених пп. 39.2.1.1 п. 39.2 ст. 39 ПК України, окремо;

– критерій щодо обсягу річного доходу у розмірі більше ніж 150 мільйонів гривень за звітний рік не поширюється на постійні

представництва, їх стосується розмір обсягу внутрішніх розрахунків між ними та платниками податків у звітному році, який перевищує 10 мільйонів гривень.

Також варто пам'ятати, що операція визначається як контрольована, якщо формування ціни за нею відповідає принципу «витягнутої руки».

Отже, платники податків під час здійснення господарських операцій повинні враховувати критерії, яким мають відповідати вони як суб'єкти господарювання, визначені пп. 39.2.1.7 п. 39.2 ст. 39 ПК України, які діють виключно у своїй сукупності, та за наявності останніх визначати відповідність здійснюваних операцій критеріям, передбаченим пп. 39.2.1.1 п. 39.2 ст. 39 ПК України.

Як вбачається правозастосовна діяльність у цій сфері є складною, що обумовлено обсягом урегульованого питання, яке має безліч дискусійних підпитань, наприклад, стосовно критерію пов'язаності осіб, принципу «витягнутої руки». Нами у цій роботі було акцентовано виключно на критеріях, дискусійні питання яких нами буде розглянуто в подальших дослідженнях. На наше переконання, дискусійність останніх обумовлена впливом частого реформування податкової системи. Убачається, що регулярні зміни, які вносяться до ПК України, не маючи на увазі незначні щорічні, а більші зміни створюють загрозу втрати стабільності податкової системи та законодавства. Може здатися, що така ситуація спостерігається наразі у сфері трансфертного ціноутворення. Однак, як з боку державної влади, так і з боку платників податків має місце налагодження діалогу. Платники податків неодноразово звертаються до контролюючих органів із метою отримання індивідуальних податкових консультацій зі спірних питань. Міністерство фінансів України, урахувавши такий стан речей, видало Узагальнюючу податкову консультацію щодо деяких питань застосування правил трансфертного ціноутворення, затверджену Наказом від 08.02.2021 року № 67 [6].

ЛІТЕРАТУРА

1. Дорожня карта реалізації Плану дій BEPS. URL: <https://mof.gov.ua/uk/beps-440> (дата звернення 22.03.2021 року).

2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n8462> (дата звернення 22.03.2021 року).

3. Про затвердження форми та Порядку складання Звіту про контрольовані операції: Наказ Міністерства фінансів України від 18.01.2016 року № 8. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0187-16#Text> (дата звернення 22.03.2021 року).

4. Про затвердження переліку держав (територій), які відповідають критеріям, установленим підпунктом 39.2.1.2 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України, та визнання таким, що втратило чинність, розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2015 р. № 977: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.12.2017 року № 1045. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1045-2017-%D0%BF#n10> (дата звернення 22.03.2021 року).

5. Про затвердження переліку організаційно-правових форм нерезидентів, які не сплачують податок на прибуток (корпоративний податок), у тому числі податок з доходів, отриманих за межами держави реєстрації таких нерезидентів, та/або не є податковими резидентами держави, в якій вони зареєстровані як юридичні особи: Постанова Кабінету Міністрів України від 04.07.2017 року № 480. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/480-2017-%D0%BF#n8> (дата звернення 22.03.2021 року).

6. Про затвердження Узагальнюючої податкової консультації щодо деяких питань застосування правил трансфертного ціноутворення: Наказ Міністерства фінансів України від 08.02.2021 року № 67. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0067201-21#Text> (дата звернення 22.03.2021 року).

REFERENCES

1. Dorozhnia karta realizatsii Planu dii BEPS. URL: <https://mof.gov.ua/uk/beps-440> [in Ukrainian]

2. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n8462>

3. Pro zatverdzhennia formy ta Poriadku skladannia Zvitu pro kontrolovani operatsii: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 18.01.2016 roku № 8. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0187-16#Text>.

4. Pro zatverdzhennia pereliku derzhav (terytorii), yaki vidpovidaiut kryteriiam, ustanovlenym pidpunktom 39.2.1.2 pidpunktu 39.2.1 punktu 39.2 statii 39 Podatkovoho kodeksu Ukrainy, ta vyznannia takim, shcho vtratilo chynnist, rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 16 veresnia 2015 r. № 977: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 27.12.2017 roku № 1045. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1045-2017-%D0%BF#n10>.

5. Pro zatverdzhennia pereliku orhanizatsiino-pravovykh form nerezydentiv, yakii ne splachuiut podatok na prybutok (korporatyvnyi podatok), u tomu chysli podatok z dokhodiv, otrymanykh za mezhamy derzhavy reiestratsii takykh nerezydentiv, ta/abo ne ye podatkovymy rezzydentam derzhavy, v yakii vony zareiestrovani yak yurydychni osoby: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 04.07.2017 roku № 480. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/480-2017-%D0%BF#n8>.

6. Pro zatverdzhennia Uzahalniuiuchoi podatkovoi konsultatsii shchodo deiakykh pytan zastosuvannia pravyl transfertnoho tsinoutvorennia: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 08.02.2021 roku № 67. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0067201-21#Text>.

Горбунова Валерія Михайлівна
*студентка 3 курсу Інституту Права
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕНЕРГЕТИКИ: УКРАЇНА VS СВІТОВИЙ ДОСВІД

Наукова робота присвячена дослідженню проблем, що виникають в діяльності суб'єктів відновлюваної енергетики. Автор проаналізував чинне законодавство, визначив порядок та умови діяльності суб'єктів «зеленої» енергетики в Україні і світі, зробив обґрунтовані висновки щодо вдосконалення діяльності суб'єктів у цій сфері.

Ключові слова: «зелена» енергетика, суб'єкти відновлюваної енергетики, «зелений» тариф.

Horbunova Valeriia
*the 3rd year student of the Institute of Law
of Taras Shevchenko Kyiv National University*

LEGAL REGULATION OF «GREEN» ENERGY ENTITIES: UKRAINE VS WORLD EXPERIENCE

The scientific work is devoted to the study of problems arising from the activity of the renewable energy entities. The author analyzed current legislation, identified the procedure and conditions of activity of «green» energy entities in Ukraine and the world, made the appropriate conclusions on improving the activities of entities in this area.

Keywords: «green» energy, renewable energy entities, «green» tariff.

В умовах зростаючої кліматичної та економічної світових криз, спричинених коронавірусом SARS-CoV-2, у світі відбуваються зміни у підходах до формування енергетичної політики держав: здійснюється перехід від застарілої моделі функціонування енергетичного сектору, в якому домінували великі виробники, викопне паливо, недосконала конкуренція на ринках природного газу, електроенергії, вугілля – до нової моделі, в якій створюється більш конкурентне середовище, вирівнюються можливості для розвитку й мінімізується домінування одного з видів виробництва енергії. Мова йде про розвиток та вдосконалення відновлюваних джерел енергії, джерел, так званої, «зеленої енергетики». Це ставить перед Україною, зокрема, перед суб'єктами, що виробляють альтернативні джерела енергії, нові економічні та технологічні виклики, але водночас відкриває нові можливості для пошуку та впровадження інноваційних розробок у галузі виробництва, трансформації, постачання і споживання енергії, що зумовлює потребу у формуванні нової енергетичної політики держави та вдосконаленні регулювання правового становища та діяльності суб'єктів «зеленої» енергетики на законодавчому рівні. Саме цим питанням присвячена дана стаття.

Досвід України. Що ж являє собою «зелена» енергетика? Законом України «Про альтернативні джерела енергії» №_ 555-IV _ від_ 20.02.2003 р. передбачено, що альтернативна енергетика – сфера енергетики, що забезпечує вироблення електричної, теплової та механічної енергії з альтернативних джерел енергії, до яких відносять відновлювані джерела енергії (далі – ВДЕ), що включають в себе: енергію сонячну, вітрову, геотермальну, гідротермальну, аеротермальну, енергію хвиль та припливів, гідроенергію, енергію біомаси, газу з органічних відходів, газу каналізаційно-очисних станцій, біогазів, та вторинні енергетичні ресурси [1].

Україна володіє достатнім потенціалом для розвитку відновлюваних джерел енергії та заміщення традиційних паливно-енергетичних ресурсів. На сьогоднішній день основними інструментами державної політики стимулювання розвитку вітчизняного сектору ВДЕ є: встановлення Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (далі – НКРЕКП) «зеленого» тарифу на електричну енергію, вироблену з альтернативних джерел, та встановлення стимулюючого тарифу на теплову енергію з відновлювальних джерел [2]. «Зелений» тариф – спеціальний тариф, за яким закуповується електрична енергія, вироблена на об'єктах електроенергетики, з альтернативних джерел енергії [1]. «Зелений» тариф встановлюється НКРЕКП на електричну енергію, вироблену на об'єктах електроенергетики, у тому числі на введених в експлуатацію чергах будівництва електричних станцій (пускових комплексах), генеруючих установках приватних домогосподарств, споживачів, у тому числі енергетичних кооперативів, з альтернативних джерел енергії (крім доменного та коксівного газів, а з використанням гідроенергії – вироблену лише мікро-, міні- та малими гідроелектростанціями) [1]. Суть у тому, що тариф на зелену енергію є вищим від оптової ціни енергії, видобутої з невідновлювальних джерел.

Основна проблема сучасного правового регулювання в сфері ВДЕ є визначення правового становища суб'єктів, які безпосередньо її виробляють. Зокрема, проблема стосується визначення умов діяльності суб'єктів ВДЕ в енергетичній стратегії таким чином, щоб суб'єкти «зеленої» енергетики мали змогу виробляти таку кількість енергетики, що дасть змогу частці ВДЕ в Україні до 2035 р. сягнути 25%. У випадку досягнення таких результатів Україна зможе виконати свої міжнародні зобов'язання і втілити енергетичну стратегію. У цьому аспекті варто зазначити, що за оцінкою Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження, аби частка «зеленої» енергетики зросла до 25%, загалом потрібно залучити 30 мільярдів євро. Згідно законодавства, суб'єктами господарювання, які здійснюють виробництво альтернативної енергетики, є виробники такої енергетики (далі – виробники), на яких поширюється «зелений» тариф [1]. Такими суб'єктами можуть бути як юридичні особи,

так і фізичні, якщо останні займаються господарською діяльністю (тобто, фізичні особи-підприємці).

Варто відзначити, що для суб'єктів господарювання на електричну енергію, вироблену з енергії сонця, вітру, біомаси, біогазу, гідроенергії та геотермальної енергії, та для приватних домогосподарств на електричну енергію, вироблену з енергії сонця та вітру, потужністю енергоустановок до 30 кВт, «зелений» тариф встановлюється до 1 січня 2030 р. [5]. При цьому, об'єкти, що введені в експлуатацію з 2018 р., отримуватимуть «зелений» тариф до 2030 р. До «зеленого» тарифу на електричну енергію, вироблену з альтернативних джерел енергії на об'єктах електроенергетики, введених в експлуатацію з 2015 по 2024 рр., встановлюється надбавка (5% або 10%) за дотримання рівня використання обладнання українського виробництва (30% та 50% відповідно), яка підлягає застосуванню до 2030 р. [2]

Починаючи з 1 квітня 2020 р., «зелені» тарифи на електричну енергію, вироблену суб'єктами господарювання на об'єктах електроенергетики, що використовують альтернативні джерела енергії, та надбавки до «зелених» тарифів за дотримання рівня використання обладнання українського виробництва, встановлені НКРЕКП на рівні від 2,1954 грн/кВт·год (з ПДВ) до 15,807 грн/кВт·год (з ПДВ), тобто, середній «зелений» тариф складає 9,0012 грн/кВт·год (з ПДВ). Водночас, вартість «зеленої» електричної енергії в країнах ЄС становить близько 4,15 грн/кВт·год (з усіма податками) [2].

Це свідчить про певну недосконалість врегулювання правового становища суб'єктів «зеленої» енергетики в Україні. У цьому випадку важливо на законодавчому рівні вдосконалити механізм оподаткування суб'єктів, що виробляють альтернативні джерела енергії.

Загалом сектор альтернативної енергетики України налічує 881 суб'єктів господарювання, для яких встановлені «зелені» тарифи на електричну енергію, вироблену на об'єктах електроенергетики [2]. Варто наголосити, що «зелений» тариф встановлюється для кожного суб'єкта господарювання, який виробляє електричну енергію з альтернативних джерел енергії, за кожним видом альтернативної енергії та для кожного об'єкта електроенергетики або для кожної черги будівництва електростанції (пускового комплексу) [1].

Також слід зазначити, що чинним законодавством України передбачено обов'язок держави викуповувати всю електроенергію, вироблену з ВДЕ, незалежно від того, можна буде її спожити чи ні. В особі держави виступає ДП «Гарантований покупець» – суб'єкт господарювання, що зобов'язаний купувати електричну енергію у виробників, яким встановлено «зелений» тариф, а також у виробників за аукціонною ціною [13].

Ще зовсім недавно закон звільняв суб'єктів ВДЕ від відповідальності за баланси і гарантував їм повну компенсацію недоотриманого прибутку у разі можливих обмежень. Однак 23.02.2021 року відбулось успішне впровадження відповідальності суб'єктів ВДЕ за небаланси – різницю між прогнозними та фактичними обсягами виробництва/споживання енергоресурсу. Відтак, усі виробники електричної енергії за «зеленим» тарифом, які входять до балансувальної групи «Гарантованого покупця», оплатили частку відшкодування вартості врегулювання небалансу електричної енергії «Гарантованого покупця» [14].

Таким чином, впровадження відповідальності суб'єктів ВДЕ за небаланси і, як наслідок, подолання профіциту енергії в країні є суттєвим досягненням у врегулюванні правового становища суб'єктів «зеленої» енергетики в Україні. Для прикладу, через звільнення суб'єктів ВДЕ від відповідальності за баланси та гарантування їм повної компенсації недоотриманого прибутку, єдиний покупець «зеленої» енергетики ДП «Гарантований покупець» станом на квітень 2020 р. мав борг перед виробниками ВДЕ, який перевищував 7 млрд. грн.

Якщо розглядати конкретні приклади, то слід вказати, що у лютому державне підприємство «Гарантований покупець» вперше виставило виробникам електроенергії рахунки за спричинені небаланси у січні 2021 р. [14]

Відповідно до законодавства, виробники електроенергії мають сплачувати частку відшкодування вартості врегулювання небалансу протягом трьох робочих днів з дати отримання відповідного акту. Виробники, які не здійснюють платіж у встановлений термін, виключаються зі складу балансувальної групи «Гарантованого покупця»

та, як наслідок, втрачають можливість продавати вироблену електроенергію за «зеленим» тарифом [14].

Для встановлення «зеленого» тарифу суб'єкт господарювання подає до НКРЕКП заяву щодо встановлення/перегляду «зеленого» тарифу суб'єкту господарювання (додаток) та необхідний пакет документів. Додаткові умови встановлення «зеленого» тарифу передбачені для суб'єктів господарювання, чиї об'єкти електроенергетики були введені в експлуатацію після 31 грудня 2019 р. та виробляють електричну енергію з енергії: сонячного випромінювання встановленою потужністю, яка більше 1 МВт; вітру встановленою потужністю, яка більше 5 МВт [5].

Чинне законодавство України передбачає підстави припинення дії «зеленого» тарифу, до яких належать:

- заява суб'єкта господарювання;
- закінчення строку дії «зеленого» тарифу;
- анулювання ліцензії на право провадження господарської діяльності з виробництва електричної енергії;
- невиконання обов'язку щодо подання у визначені законом строки суб'єктом господарювання до НКРЕКП заяви та необхідних документів щодо встановлення/перегляду «зеленого» тарифу у зв'язку зі збільшенням загальної встановленої потужності електрогенеруючого обладнання на об'єкті електроенергетики, якому встановлений або був встановлений «зелений» тариф, після проведення реконструкції, технічного переоснащення або капітального ремонту шляхом додаткового встановлення обладнання або його заміни;
- визнання в установленому порядку інформації, що міститься у документах, подання яких є обов'язковим для встановлення «зеленого» тарифу, недостовірною або такою, що не відповідає дійсності [5].

Щодо питання про податкове навантаження суб'єктів ВДЕ, то варто зазначити, що суттєвою відмінністю між податковим навантаженням на вугільну галузь та альтернативну енергетику, є сплата останніми одночасно податку на землю та екологічного податку [2]. Слід відзначити, що за рахунок такої сплати земельного податку суб'єктами ринку альтернативної енергетики, за умови розвитку

сектору, надходження до бюджетів усіх рівнів неухильно зростатимуть. Так, наприклад, за результатами 2019 р., учасниками ринку альтернативної енергетики до бюджетів усіх рівнів було сплачено 19,8 млрд. грн., що у втричі більше за сплату податків вугільним сектором. У період 2009–2019 рр., операторами установок ВДЕ до державного бюджету було сплачено 93,6 млрд. грн., що на 45,4 млрд. грн. більше за рівень сплати податків вуглевидобувними і теплогенеруючими підприємствами [2].

Окрім встановлення «зелених» тарифів сектор стимулюється первинним законодавством, зокрема, Законом України «Про ринок електричної енергії» передбачено можливість укладання довгострокових договорів на закупівлі електроенергії, виробленої за «зеленим» тарифом, до 2030 р. [2].

Важливий крок наближення України до Європи у сфері виробництва відновлюваної енергетики було зроблено 18 серпня 2017 р. шляхом прийняття Кабінетом Міністрів України розпорядження «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» (далі – ЕСУ). ЕСУ є документом, який окреслює стратегічні орієнтири розвитку паливно-енергетичного комплексу України на період до 2035 р.. ЕСУ передбачає, що до 2025 р. здебільшого буде завершено реформування енергетичного комплексу України, досягнуто першочергових цільових показників з безпеки та енергоефективності, забезпечено його інноваційне оновлення та інтеграцію з енергетичним сектором ЄС [6].

ЕСУ є документом, спрямованим на міжгалузеву кооперацію для ефективного та надійного задоволення потреб національної економіки та громадян необхідними видами енергії. Імплементацию ЕСУ передбачено здійснити у три основні етапи:

- ЕТАП 1-й: Реформування енергетичного сектору (до 2020 р.).
- ЕТАП 2-й: Оптимізація та інноваційний розвиток енергетичної інфраструктури (до 2025 р.).
- ЕТАП 3-й: Забезпечення сталого розвитку (до 2035 р.) [6].

Найбільшими гравцями у сегменті вітрової генерації є ДТЕК ВДЕ (45%); ТОВ «Віндкрафт Україна» (30%); ТОВ «Вітряні парки

України» (14%); NBT AS (4%). Лідерами у сегменті СЕС є компанії ДТЕК ВДЕ (10%); VR Capital (8,9%); CNBM (5%); UDP Group (2,2%); Scatec Solar (2%); TIU Canada (1%) [2].

Заслуговує на особливу увагу той факт, що ДТЕК ВДЕ першим серед українських компаній розмістив спеціалізовані цінні папери для розвитку відновлюваної енергетики. Дебютні зелені єврооблігації зі строком обігу п'ять років розміщені на суму 325 млн. євро за ставкою 8,5% річних [3].

Ця подія свідчить про безумовний успіх всієї української енергетики. Таким чином, перед Україною відкрита унікальна можливість створити сучасну «незалежну» енергетику та продемонструвати міжнародній спільноті високий професіоналізм суб'єктів ВДЕ в Україні.

Окрім того, компанія ДТЕК запустила в роботу Покровську сонячну електростанцію (240 МВт), яка є другою за потужністю СЕС в Європі. Станція в Дніпропетровській області забезпечить екологічно чистою енергією 200 тисяч домогосподарств, буде сприяти скороченню викидів в атмосферу і зміцнить енергонезалежність України [4].

Світовий досвід. Частка відновлюваних джерел енергії у генерації електрики в Європі у 2020 р. вперше в історії перевищила частку викопного палива. Такими є висновки щорічного звіту британського аналітичного центру Ember та німецького інституту Agora Energiewende [7].

Європейський зелений курс визначає шлях ЄС до кліматичної нейтральності до 2050 р. через глибоку декарбонізацію всіх секторів економіки та збільшення скорочень викидів парникових газів до 2030 р. [8].

Оскільки Європі необхідно було збільшити використання енергії з відновлюваних джерел, оригінальна Директива про відновлювану енергію (2009/28/ЄС) встановлює загальну політику щодо виробництва та просування енергії з відновлюваних джерел в ЄС. Директива передбачає обов'язок ЄС щодо забезпечення щонайменше 20% своїх загальних енергетичних потреб відновлюваною енергією до 2020 р.. Усі країни ЄС повинні також забезпечити, щоб принаймні 10% їх-

нього транспортного палива надходило з відновлюваних джерел до 2020 р. [8]

У грудні 2018 р. перероблена Директива з відновлюваних джерел енергії 2018/2001/ЄС набрала чинності як частина пакету «Чиста енергія для всіх європейців» (Clean Energy for All Europeans), спрямована на збереження ЄС світовим лідером у галузі виробництва відновлюваних джерел енергії, а також на допомогу ЄС у виконанні зобов'язань щодо скорочення викидів згідно Паризької угоди [8].

Оновлена Директива зміщує законодавчу базу до 2030 р. та встановлює нову обов'язкову ціль щодо відновлюваної енергетики для ЄС на 2030 р.. Сюди входять нові положення, що дозволяють забезпечити самоспоживання відновлюваної енергії, також збільшена на 14% цільова частка щодо частки відновлюваного палива в транспорті та посилені критерії забезпечення стійкості біоенергетики до 2030 р. [8]

Згідно з Положенням «Про управління Енергетичним союзом та кліматичними діями (ЄС) 2018/1999» країни ЄС повинні скласти проекти національних енергетичних та кліматичних планів (НЕКП) на 2021–2030 рр. із зазначенням того, наскільки успішно вони досягнуть енергоефективності щодо відновлюваних джерел енергії до 2030 р. [8]

Більша частина інших цілей оновленої Директиви мають бути впроваджені у національне законодавство державами-членами до 30 червня 2021 р., коли початкова Директива про відновлювані джерела енергії буде скасована [8].

Крім того, цілі та заходи, встановлені в оновленій Директиві, повинні бути достатньо амбіційними, щоб зменшити викиди парникових газів щонайменше на 55% у 2030 р. [8].

Найвищі показники вироблення вітрової та сонячної енергії зафіксовані в Данії (61%), Ірландії (35%), Німеччини (33%) та Іспанії (29%) [7].

До топ-5 провідних компаній світу з виробництва відновлюваної енергетики станом на 2021 рік належать: данська компанія з виробництва вітрової енергії «Orsted» (DNNGY), іспанська компанія з виробництва сонячної, вітрової енергії, а також енергії біомаси

«Iberdrola» (IBDRY), китайська компанія з виробництва сонячної енергії «JinkoSolar» (JKS), данська компанія з виробництва вітрової енергії «Vestas Wind Systems» (VWDRY) та іспанська компанія з виробництва вітрової енергії «Siemens Gamesa» (GCTAY) [11].

Данія затвердила надзвичайно амбіційний план енергетичної незалежності: до 2050 р. країна повинна повністю відмовитись від викопних корисних копалин та на 100% забезпечувати свої енергетичні потреби з відновлювальних джерел енергії. Досягнення повної енергонезалежності стосується всіх сегментів економіки: теплопостачання, електрозабезпечення та транспорту. Ціль, яку поставила перед собою Данія, є поки недосяжною для багатьох країн, але майже всі країни Європи намагаються максимально наблизитись до цих параметрів [9].

В Австралії 1 грудня 2020 р. до загальної енергомережі підключена найбільша в світі літій-іонна акумуляторна батарея, побудована американською компанією Tesla. Дана акумуляторна батарея здатна забезпечити електроенергією 30 тисяч будинків протягом однієї години. 1 грудня 2020 р., коли в Австралії починається літо, батарея почала подачу електроенергії в мережу штату Південна Австралія. «Південна Австралія зараз є лідером в світі за регульованою відновлюваною енергетикою», – заявив під час запуску батареї прем'єр-міністр штату Південна Австралія Джей Ветерілл, інформує Reuters [10].

Варто також наголосити на тому, що наразі поступово відбувається плідна та результативна співпраця між Україною та ЄС в галузі виробництва відновлюваної енергетики. Таким чином, ДТЕК ВДЕ і данська компанія Vestas – світовий лідер з виробництва вітротурбін, – уклали договір на будівництво першої черги ДТЕК Тилігульської вітроелектростанції (ВЕС) потужністю в 126 МВт. Фінансування першої черги планується з коштів, залучених 2019 р. в результаті випуску зелених єврооблігацій. Цей проєкт стане дієвим кроком Групи ДТЕК по досягненню вуглецевої нейтральності до 2040 р. та внеском України в реалізацію європейської програми Green Deal [12].

Ця подія стала прикладом для всього міжнародного співтовариства та сприяла все більшому заохоченню іноземних інвесторів

робити внески в розвиток суб'єктів «зеленої» енергетики в Україні. Так, наприклад, за останні роки в українську сонячну енергетику вклалися іспанська компанія Acciona Energia (53.7 млн. євро на побудову електростанції під Києвом), норвезька Scatec Solar (24.5 млн. євро на побудову електростанції під Черкасами), французько-українська Main Group Ukraine (90 млн. євро на побудову електростанції у Дніпрі) та інші.

На ДТЕК Тилігульська ВЕС будуть встановлені інноваційні onshore-вітротурбіни компанії Vestas. Нове покоління вітротурбін було запущено в промислове виробництво на початку 2021 р. і однією з перших, де вони будуть встановлені, стане українська вітроелектростанція [12].

Президент Vestas Northern & Central Europe Нільс де Баар зазначив: «Ми пишаємося тим, що співпрацюємо з ДТЕК ВДЕ в важливому проєкті Тилігульський ВЕС, яка стане першою станцією з використанням платформи EnVentus в Східній Європі. Завдяки будівництву таких нових проєктів Україна стає на крок ближче до Європи, а ДТЕК підтверджує свої європейські цінності. І використання кращих в своєму класі вітряних турбін є важливим сигналом для країни» [12].

Висновок. За результатами проведеного дослідження дослідження можна зробити наступний висновок. У зв'язку з впровадженням у 2009 р. «зеленого» тарифу, згідно з яким укладаються довгострокові договори між виробником ВДЕ та енергопостачальником про купівлю електроенергії за фіксованою ціною, розпочався розвиток діяльності суб'єктів ВДЕ. Тобто, держава, таким чином, свідомо створила вигідні та зрозумілі правила гри на ринку зеленої енергетики для всіх, хто хоче нею зайнятися. Така політика посприяла тому, що у галузі з'явилася можливість різкого підйому. І він відбувся.

Не викликає сумнівів корисність «зеленої» енергетики для навколишнього середовища. Але крім цього, вона також вигідна й виробникам ВДЕ. А особливо — власникам сонячних електростанцій. Темпи розвитку зеленої енергетики в Україні зростають. Підтвердженням цього є розробка провідними українськими компаніями з виробництва ВДЕ нових проєктів щодо впровадження новітніх тех-

нологій з вироблення «зеленої» енергетики, а також співпраця з провідними компаніями ЄС у цій сфері.

Створення в Україні конкурентного ринкового середовища та умов до системного розвитку ресурсної бази для заміщення сировинної бази альтернативними видами енергії, а також більш ефективно використання потенціалу в галузі відновлюваної енергії сприятимуть поступовому посиленню позиції України у раціональному виробництві суб'єктами відновлюваної енергетики енергії та ощадливому її споживанні, а найголовніше – це важливий крок на шляху до енергетичної незалежності України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про альтернативні джерела енергії: Закон України № 555-IV від 20.02.2003 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15#Text>.

2. Український центр економічних та політичних досліджень ім. О. Разумкова «Орієнтири розвитку альтернативної енергетики України до 2030 р.». URL: <https://razumkov.org.ua/statti/orientyry-rozvytku-alternatyvnoi-energetyky-ukrainy-do-2030r#a60>.

3. ДТЕК ВДЕ «ДТЕК починає будівництво першої черги Тилігульської ВЕС». URL: <https://renewables.dtek.com/media-center/press/dtek-launches-construction-of-tiligulska-wind-power-plant-with-initial-capacity-of-126-mw/>.

4. ДТЕК ВДЕ «Проект європейського масштабу: ДТЕК запустив Покровську СЕС потужністю 240 МВт». URL: <https://renewables.dtek.com/media-center/press/proekt-evropeyskogo-masshtabu-dtek-zapustiv-pokrovskus-ses-potuzhnisty-240-mvt/>.

5. Про затвердження Порядку встановлення, перегляду та припинення дії «зеленого» тарифу на електричну енергію для суб'єктів господарської діяльності, споживачів електричної енергії, у тому числі енергетичних кооперативів, та приватних домогосподарств, генеруючі установки яких виробляють електричну енергію з альтернативних джерел енергії: Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг № 1817 від 30.08.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v1817874-19#Text>.

6. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року “Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність”: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 605-р від 18.08.2017 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80#Text>; file:///C:/Users/Admin/Downloads/f469391n10%20(1).pdf.

7. ЗМІ Німеччини «DW» (Deutsche Welle) «У 2020 році «зеленої» енергетики в ЄС вперше стало більше, ніж «випornoї» – дослідження». URL: <https://www.dw.com/uk/u-2020-rotsi-zelenoi-enerhetyky-v-yes-vpershe-stalobilshe-nizh-vykornoj/a-56338900>.

8. Директива (ЄС) 2018/2001 Європейського Парламенту та Ради від 11 грудня 2018 року про сприяння використанню енергії з відновлюваних джерел. URL: https://ec.europa.eu/energy/topics/renewable-energy/renewable-energy-directive/overview_en#the-recast-directive-2018-2001-eu; https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2018.328.01.0082.01.ENG&toc=OJ:L:2018:328:TOC.

9. ТОВ «Сахара» «Данія 2050 – 100% зеленої енергії». URL: <https://сахара.ua/kompaniya-statti-danija2050-100-zelenoji-energiji>.

10. ЗМІ Німеччини «DW» (Deutsche Welle) «В Австралії запустили найбільшу в світі акумуляторну батарею». URL: <https://www.dw.com/uk>.

11. Investopedia «Топ 5 провідних суб'єктів відновлюваної енергетики у світі». URL: <https://www.investopedia.com/investing/top-alternative-energy-companies/>.

12. ДТЕК ВДЕ «ДТЕК починає будівництво першої черги Тилігульської ВЕС». URL: <https://renewables.dtek.com/media-center/press/dtek-launches-construction-of-tiligulska-wind-power-plant-with-initial-capacity-of-126-mw/>.

13. Про ринок електричної енергії: Закон України № 2019-VIII від 13.04.2017 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19#n23>.

14. ДП «Гарантований покупець» «Запровадження відповідальності суб'єктів ВДЕ за небаланси відбулось успішно» від 23.02.2021 р. URL: <https://www.gpec.com.ua/main/news?id=579>.

REFERENCES

1. Pro alternatyvni dzherela enerhii: Zakon Ukrainy № 555-IV vid 20.02.2003 r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15#Text>.

2. Ukrainykyi tsentr ekonomichnykh ta politychnykh doslidzhen im. O. Razumkova «Oriientyry rozvytku alternatyvnoi enerhetyky Ukrainy do 2030 r.». URL: <https://razumkov.org.ua/statti/orientyry-rozvytku-alternatyvnoi-energetyky-ukrainy-do-2030r#a60> [in Ukrainian].

3. DTEK VDE «DTEK pochynaie budivnytstvo pershoi cherhy Tylihulskoi VES». URL: <https://renewables.dtek.com/media-center/press/dtek-launches-construction-of-tiligulska-wind-power-plant-with-initial-capacity-of-126-mw/> [in Ukrainian].

4. DTEK VDE «Proiekt yevropeiskoho masshtabu: DTEK zapustyv Pokrovsku SES potuzhnistiu 240 MVt». URL: <https://renewables.dtek.com/media->

center/press/proekt-evropeyskogo-masshtabu-dtek-zapustiv-pokrovsku-ses-potuzhnistyu-240-mvt/ [in Ukrainian].

5. Pro zatverdzhennia Poriadku vstanovlennia, perehliadu ta prypynennia dii «zelenoho» taryfu na elektrychnu enerhiiu dlia subiektiv hospodarskoi diialnosti, spozhyvachiv elektrychnoi enerhii, u tomu chysli enerhetychnykh kooperatyviv, ta pryvatnykh domohospodarstv, heneruiuchi ustanovky yakykh vyrobliaiut elektrychnu enerhiiu z alternatyvnykh dzherel enerhii: Postanova Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferakh enerhetyky ta komunalnykh posluh № 1817 vid 30.08.2019 r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v1817874-19#Text> [in Ukrainian].

6. Pro skhvalennia Enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2035 roku “Bezpeka, enerhoefektyvnist, konkurentospromozhnist”: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy № 605-r vid 18.08.2017 r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-%D1%80#Text>; file:///C:/Users/Admin/Downloads/f469391n10%20(1).pdf [in Ukrainian].

7. ZMI Nimechchyny «DW» (Deutsche Welle) «U 2020 rotsi «zelenoi» enerhetyky v YeS vpershe stalo bilshe, nizh «vykopnoi» – doslidzhennia». URL: <https://www.dw.com/uk/u-2020-rotsi-zelenoi-enerhetyky- v-yes-vpershe-stalo-bilshe-nizh-vykopnoi/a-56338900> [in Ukrainian].

8. Dyrektyva (YeS) 2018/2001 Yevropeiskoho Parlamentu ta Rady vid 11 hrudnia 2018 roku pro spryiannia vykorystanniu enerhii z vidnovliuvanykh dzherel. URL: https://ec.europa.eu/energy/topics/renewable-energy/renewable-energy-directive/overview_en#the-recast-directive-2018-2001-eu; https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2018.328.01.0082.01.ENG&toc=OJ.L:2018:328:TOC [in Ukrainian].

9. TOV «Sakhara» «Daniia 2050 – 100% zelenoi enerhii». URL: <https://caxapa.ua/kompaniya-statti-daniija2050-100-zelenoji-energiji> [in Ukrainian].

10. ZMI Nimechchyny «DW» (Deutsche Welle) «V Avstralii zapustyly naibilshu v sviti akumuliatornu batariiu». URL: <https://www.dw.com/uk> [in Ukrainian].

11. Investopedia «Top 5 providnykh subiektiv vidnovliuvanoi enerhetyky u sviti». URL: <https://www.investopedia.com/investing/top-alternative-energy-companies/> [in Ukrainian].

12. DTEK VDE «DTEK pochynaie budivnytstvo pershoi cherhy Tylihulskoi VES». URL: <https://renewables.dtek.com/media-center/press/dtek-launches-construction-of-tiligulska-wind-power-plant-with-initial-capacity-of-126-mw/> [in Ukrainian].

13. Pro rynek elektrychnoi enerhii: Zakon Ukrainy № 2019-VIII vid 13.04.2017 r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19#n23> [in Ukrainian].

14. DP «Harantovanyi pokupets» «Zaprovadzhennia vidpovidalnosti subiektiv VDE za nebalansy vidbulos uspishno» vid 23.02.2021 r. URL: <https://www.gpee.com.ua/main/news?id=579> [in Ukrainian].

Дмитрик Ольга Олександрівна

*завідувач наукового відділу загальних проблем формування та реалізації інноваційної політики НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України, доктор юридичних наук, професор кафедри фінансового права
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого
ORCID: 0000-0001-5469-3867*

**ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ
В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

У представленій публікації розглянуто деякі аспекти правового регулювання оподаткування в умовах розвитку цифрової економіки. В контексті цього позначено декілька векторів правового регулювання податкових відносин, зокрема, послуг, які надаються в електронному варіанті (онлайн), у сфері оподаткування, а також питання, пов'язані з оподаткуванням криптовалюти.

Ключові слова: оподаткування, цифрова економіка, криптовалюта, віртуальний актив, електронні послуги.

Dmytryk Olga

*2nd PhD, Professor, Head of department of enforceability of national innovative system functioning of Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of National Academy of Law Sciences of Ukraine, Professor at the Department of Financial Law of the Yaroslav Mudryi National Law University
ORCID: 0000-0001-5469-3867*

**LEGAL REGULATION OF TAXATION
IN THE DEVELOPMENT OF DIGITAL ECONOMY**

The presented publication considers some aspects of legal regulation of taxation in the digital economy. In this context, several vectors of legal regulation of tax relations, in particular, services provided in electronic form (online), in the field of taxation, as well as issues related to cryptocurrency taxation are identified.

Keywords: economy, cryptocurrency, virtual asset, electronic services.

Наразі правове регулювання податкових правовідносин зазнає суттєвих трансформацій. Це пов'язано із багатьма чинниками, одним з яких виступає розвиток цифрової економіки в Україні. Відповідно до Концепції цифрової економіки та суспільства у класичному розумінні поняття “цифрова економіка” означає діяльність, в якій основними засобами (факторами) виробництва є цифрові (електронні, віртуальні) дані як числові, так і текстові.

При цьому законодавцем акцентовано увагу на тому, що цифрова економіка базується на інформаційно-комунікаційних та цифрових технологіях, стрімкий розвиток та поширення яких вже сьогодні впливають на традиційну (фізично-аналогову) економіку, трансформуючи її від такої, що споживає ресурси, до економіки, що створює ресурси. Саме дані є ключовим ресурсом цифрової економіки, вони генеруються та забезпечують електронно-комунікаційну взаємодію завдяки функціонуванню електронно-цифрових пристроїв, засобів та систем [4]. В контексті цього можна позначити декілька векторів правового регулювання податкових відносин.

По-перше, слід відзначити, що за останні декілька років суттєво зросла кількість послуг, які надаються в електронному варіанті (онлайн), зокрема й у сфері оподаткування. Приміром, створено Електронний кабінет платника податків, який становить собою новий електронний сервіс веб-порталу ДПС України, який за допомогою спеціального інструмента доступу (наприклад, електронної картки платника податків) з використанням електронно-цифрового підпису дозволить платнику податків працювати з органами податкової служби в режимі реального часу. Електронний кабінет платника податків є захищеним, персоналізованим та безпечним електронним сервісом, який надаватиме безконтактні способи взаємодії платників податків та ДПС з використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій [2].

Призначенням такого сервісу є надання платнику податків можливості реалізувати свої обов'язки та права у сфері оподаткування в

режимі on-line. Зокрема, платник податків без використання клієнтського застосування матиме змогу:

(1) підготувати, заповнити та надіслати податкову звітність в електронному вигляді;

(2) переглядати дані картки особового рахунка про стан розрахунків з бюджетом (нараховано, сплачено, переплата, податковий борг, штрафні (фінансові) санкції, пеня);

(3) формувати та заповнювати платіжні документи щодо сплати податків, зборів та інших платежів до бюджету;

(4) здійснювати сплату податків, зборів та інших платежів до бюджету за допомогою банківських систем типу Інтернет-банкінг;

(5) здійснювати офіційне листування з органами ДПС України з питань оподаткування, отримувати консультаційні послуги (у режимі реального часу або за попередньо надісланими питаннями), замовляти та отримувати адміністративні послуги;

(6) оперативно переглядати актуальні, а також архівні відомості, які надано платником податків або сформовано на підставі наданих ним до ДПС документів (дані обліку, дані щодо об'єктів оподаткування, інформацію про результати перевірок, інформацію про доходи фізичної особи тощо) [2]. Як вбачається, такий сервіс сприяє економії часу, передусім, платників податків, а також створює зручні умови для виконання податкового обов'язку учасниками податкових відносин.

На наше переконання, з урахуванням досвіду іноземних держав доцільно певним чином діджиталізувати інструменти та порядок проведення податкового контролю. Наприклад, О. Л. Гулькова наголошує на необхідності в автоматичному режимі контролювати ланцюжок створення доданої вартості. За допомогою аналізу електронних декларацій з ПДВ визначити податкові ризики платників податків і запобігти незаконним відрахуванням і відшкодуванням по цьому податку [1, с. 90]. Вказаний підхід заслуговує на підтримку, оскільки впровадження інструментів дистанційного цифрового контролю дозволить підвищити якість адміністрування податків, зборів, платежів. Разом із цим впровадження вказаних технологій у сферу оподаткування, по-перше, потребує значного обсягу фінансування, а по-друге, правові механіз-

ми у сфері оподаткування з використанням цифрових технологій мають бути надійно захищені. Від ступеня їх захищеності залежатиме конфіденційність податкової інформації, яка надається платниками податків та іншими зобов'язаними учасниками податкових відносин на вимогу (за запитом) контролюючих органів.

По-друге, це питання, пов'язані з оподаткуванням криптовалют. Показово, що в Україні й досі немає одностайного підходу до визначення й відповідно, регулювання цього правового явища. Науковці наразі висловлюють позицію згідно з якою криптовалюта являє собою нову технологію, випуск, обмін і облік якої ґрунтуються на криптографічному принципі (шифруванні). Одиницею вимірювання цифрових грошей є коїни. Всі криптовалюти засновані на технології блокчейн – ланцюжку з інформаційних блоків, побудованих в суворій послідовності і за певними правилами [5]. Однак, до поки немає в Україні чіткого регламентованого підходу до визначення криптовалюти, ми не можемо розробити правий механізм їх оподаткування.

При цьому практика іноземних держав у цьому контексті є дуже різною. Так, в Іспанії криптовалюта визнана валютою й виступає об'єктом оподаткування податку на прибуток; в Канаді – матеріальний актив й справляється податок на прибуток та податок на доходи; в Мальті – цінні папери й справляється податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток. В Ізраїлі криптовалюта визнана товаром й підлягає оподаткуванню за такими податками, як-то: податок на прибуток, податок на приріст капіталу [3]. На нашу думку, більш доцільно вести мову не про криптовалюту, а саме про криптоактив як вид віртуального активу, що існує виключно в системі обліку цифрових даних у вигляді запису з ідентифікатором інформації. Оподаткуванню підлягати мають віртуальні активи, однак дослідження їх правової природи заслуговують на окреме комплексне дослідження, підсумком якого мають стати не лише теоретичні напрацювання, а й розроблення відповідних пропозицій до чинного податкового законодавства України.

Такими чином, науковці справедливо підкреслюють, що сучасний світ уже зробив перший крок до принципово нової технологічної, економічної та соціальної реальності. Проте виклики, які стоять

перед сучасним суспільством, важко переоцінити. Йдеться про зміну глобального соціально-технологічного укладу, наслідком якого є повне переформатування звичних нам систем, формування нових соціальних та економічних стратегій. Одночасно змінюється технологічна парадигма, змінюються моделі управління, відбуваються масштабні зрушення [6].

ЛІТЕРАТУРА

1. Гулькова Е. Л., Карп М. В., Типалина М. В. Налоговые вызовы цифровой экономики. *Экономика: проблемы, решения и перспективы*. № 4. С. 89–95.
2. Електронний сервіс «Електронний кабінет платника податків». URL: <http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/proekt--modernizatsiya-derj/elektronna-kartka/>.
3. Информационный ресурс о цифровых валютах «Coinspot». URL: <http://coinspot/to\technology\bitcoin\>.
4. Концепція цифрової економіки та суспільства на 2018-2020 роки: схв. розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 січ. 2018 р. № 67-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text>.
5. Пшеничников В. В. Электронные деньги как фактор развития цифровой экономики. *Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки*. 2017. Т. 10. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/elektronnye-dengi-kak-faktor-razvitiya-tsifrovoy-ekonomiki>.
6. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf.

REFERENCE

1. Gulkova E. L., Karp M. V., Tupalina M. V. Nalogovyye vyzovy tsifrovoy ekonomiki. *Ekonomika: problemy. resheniya i perspektivy – Economics: problems, solutions and prospects*, 4, 89–95 [in Russian].
2. Elektronnyi servis “Elektronnyi kabinet platnyka podatkov”. URL: <http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/proekt--modernizatsiya-derj/elektronna-kartka/> [in Ukrainian].
3. Informatsionnyy resurs o tsifrovyykh valyutakh “Coinspot”. URL: <http://coinspot/to\technology\bitcoin\> [in Russian].
4. Kontseptsiiia tsyfrovoy ekonomiky ta suspilstva na 2018-2020 roky: skhv. rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17 sich. 2018 r. № 67-r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80#Text> [in Ukrainian].

5. Pshenichnikov V. V. (2017). Elektronnyye dengi kak faktor razvitiya tsifrovoy ekonomiki. *Nauchno-tekhnicheskiye vedomosti SPbGPU. Ekonomicheskkiye nauki – Scientific and technical sheets of St. Petersburg State Pedagogical University. Economic sciences, Vol. 10, 1*. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/elektronnye-dengi-kak-faktor-razvitiya-tsifrovoy-ekonomiki> [in Russian].

6. Tsyfrova ekonomika: trendy, ryzyky ta sotsialni determinanty. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf [in Ukrainian].

Завадська Ангеліна Тимурівна

*молодший науковий співробітник НДІ правового забезпечення
інноваційного розвитку НАПрН України
ORCID: 0000-0001-6114-0419*

Самородов Артем Сергійович

*молодший науковий співробітник НДІ правового забезпечення
інноваційного розвитку НАПрН України*

**ОСНОВНІ РИЗИКИ, ЯКІ ВИНИКАЮТЬ
НА ЕТАПІ ФОРМУВАННЯ СТАРТАП-ІДЕЇ,
ТА ПРАВОВІ ЗАСОБИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ**

На сьогодні більшість економік світу спрямована на розвиток інновацій у всіх галузях знань. Одними з провідних суб'єктів у сфері створення та комерціалізації інноваційних продуктів та послуг на ринку є стартапи. Ці суб'єкти інноваційної діяльності проходять у своєму розвитку низку стадій інноваційного процесу, першою з яких є стадія стартап-ідеї. Саме ця стадія є однією з найбільш ризикованих у розвитку стартапів. У цьому науковому дослідженні автором було наведено основні ризики, що виникають на етапі формування стартап-ідеї, та запропоновано засоби їх мінімізації (усунення).

Ключові слова: стартап, інноваційна діяльність, інноваційна інфраструктура, інноваційний процес, ризик.

Zavadaska Anhelina

*Research Assistant of Scientific and Research Institute
of Providing Legal Framework for the Innovative Development
of NALS of Ukraine
ORCID: 0000-0001-6114-0419*

Samorodov Artem

*Research Assistant of Scientific and Research Institute of Providing
Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine*

BASIC RISKS ARISING AT THE STAGE OF STARTUP IDEA FORMATION, AND LEGAL MEANS OF THEIR MINIMIZATION

Today, most of the world's economies are focused on the development of innovation in all areas of knowledge. One of the leading players in the creation and commercialization of innovative products and services on the market are startups. These subjects of innovation activities go through a number of stages of the innovation process in their development, the first of which is the stage of a startup idea. This stage is one of the most risky in the development of startups. In this research, the author presented the basis of the risks that arise at the stage of formation of a startup idea, and offered means of their minimization (elimination).

Keywords: startup, innovation activity, innovation infrastructure, innovation process, risk.

Дослідженню питання сутності, ознак та правових специфік функціонування стартапів у національній правовій системі України та на міжнародному рівні присвячували свої праці такі вчені як С. В. Глібко [1], К. А. Карбовська [2], Т. В. Котяй [3], Л. Гуляєва, Л. Жук [4] та інші.

У національному законодавстві окремих держав та на міжнародному рівні існують різні розуміння терміну «стартап». Аналіз чинного законодавства та останніх досліджень у сфері інновацій та підприємництва дозволяє визначити наступні підходи до розуміння стартапу:

1) це проект інноваційного підприємництва (не залежно від факту державної реєстрації підприємницької діяльності);

2) це новостворене підприємство, основною діяльністю якого є інноваційна сфера;

3) це мале або середнє підприємство, яке використовує/планує впроваджувати у своїй діяльності інноваційні технології чи процеси, або планує виробляти інноваційну продукцію чи надавати послуги у сфері інновацій.

Обізнаність автору (авторів) стартап-ідеї про специфіку розуміння стартапу певним суб'єктом правовідносин є необхідним для успішного залучення та ефективної реалізації засобів підтримки стартапів, що надаються представниками певних державних чи міжнародних органів, а також громадськими об'єднаннями.

У цій роботі здійснено дослідження засобів мінімізації (усунення) основних ризиків, що виникають у процесі формування (виникнення, обговорення, доопрацювання та оформлення) стартап-ідеї (так звана «Pre-seed стадія розвитку стартапів»).

Стартап-ідея на цій стадії характеризується наступним:

- 1) в особи наявна ідея інноваційного продукту, послуги, що потенційно може мати значний попит серед споживачів;
- 2) бачення майбутньої бізнес-моделі майже не сформовано (відсутнє розуміння щодо форми здійснення підприємницької діяльності, структури стартап-компанії);
- 3) відбувається пошук партнерів, менторів, інших донорів ресурсів та грантів;
- 4) основний тягар розвитку ідеї покладається на її автора (авторів);
- 5) відбувається процес формування та обговорення ідеї стартап-проекту;
- 6) відсутність доходів;
- 7) відсутність будь-яких ознак підприємницької діяльності.

Саме ця стадія є однією з найбільш ризикових на етапі розвитку стартапів, оскільки, з одного боку, негативний вплив справляє відсутність підприємницького досвіду автора, а з іншого – відсутність достатнього обсягу матеріальних та людських ресурсів.

Вважаємо за доцільне викласти у таблиці основні ризики, що виникають перед стартапом на стадії формування ідеї (Pre-seed стадія) та запропонувати засоби їх мінімізації/усунення.

Таким чином, можливо зробити наступні висновки. На етапі зародження та початкового розвитку стартап-ідеї ключовими ризиками, які можуть вплинути на подальшу долю інноваційного проекту є недостатність кваліфікації та підприємницьких навичок авторів стартапів, незахищеність права інтелектуальної власності на винахід (інноваційну ідею, продукт), відсутність необхідної матеріаль-

ної бази та людських ресурсів для вдосконалення та розвитку проекту. Шляхами усунення цих ризиків є комплексна протидія шляхом участі автора у діяльності таких суб'єктів інноваційної діяльності як наукові парки, бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори тощо; підвищення кваліфікації та самоосвіти, а також залучення грантових коштів та коштів бізнес-ангелів.

Таблиця № 1

Ризики, що виникають на Pre-seed стадії розвитку стартапу та основні засоби їх мінімізації або усунення

№	Ризик	Засоби мінімізації/усунення ризиків
1.	Відсутність достатнього підприємницького досвіду	звернення до закладів освіти та підвищення кваліфікації. Так, зокрема, в Харкові діє Каразінська школа бізнесу[5] (напрямки менеджменту; бізнес-адміністрування та підприємництва); в Києві – Бізнес-школа «МІМ» [6]; у Львові – Львівська бізнес-школа УКУ[7]; звернення до суб'єктів інноваційної інфраструктури. Наприклад, в науковому парку «Синергія» (м. Харків) діє проект «Inventors Hub» сутністю якого є сприяння розвитку інноваційних стартап-ідей; [8] участь у курсах та школах від приватних юридичних осіб: програма «Будуй Своє» від ОТП Банку[9]; курс «Підприємництво. Власна справа в Україні» від Prometheus [10] тощо. самоосвіта. Так, в Стенфордському університеті проводився курс лекцій, присвячений процесу започаткування стартапу. Наразі, цей курс лекцій наявний у відкритому доступі. [11] На порталі Prometheus наявні безоплатні курси щодо підприємництва. [12]
2.	Незахищеність права інтелектуальної власності	Захист права інтелектуальної власності є одним з найважливіших правових аспектів мінімізації ризиків на етапі формування ідей, оскільки саме на цьому етапі автор стартапу презентує проект (ідею) значній кількості осіб з метою залучення матеріальних та людських ресурсів.

№	Ризик	Засоби мінімізації/усунення ризиків
		Разом з тим, відсутність будь-якого юридичного закріплення авторства створює реальний ризик «крадіжки» інноваційної ідеї. Ефективна мінімізація такого ризику можлива лише через звернення до юристів – фахівців у галузі інтелектуального права.
3.	Відсутність достатніх матеріальних та людських ресурсів для доопрацювання та розвитку стартап-ідеї	участь у грантових пропозиціях. Важливим є постійний моніторинг грантових пропозицій, а також паралельне здобуття навичок написання грантових проектів. Веб-ресурсами, на яких постійно оновлюється інформація щодо актуальних грантів, зокрема, є «Гранти та інвестиції для розвитку України» [13], «Pro-GRANT» [14], «Портал для підприємців». [15] Важливим також є звернення до бізнес-ангелів – приватних інвесторів, які здійснюють інвестування у високоризикові проекти.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аналіз правового регулювання діяльності інноваційних структур, підтримки малого та середнього підприємництва в Україні (регіональний аспект) / за ред. С. В. Глібка. Харків: Право, 2018. 96 с.
2. Карбовська К. А. Окремі питання правового забезпечення функціонування стартапів. *Право та інновації*. 2018. № 4 (24). С. 7–13. URL: <http://pti.org.ua/index.php/ndipzir/article/view/432>.
3. Котяй Т. В. Технологія стартапів в системі закладів вищої освіти та наукових установ. *Цифрові трансформації України 2020: виклики та реалії*: зб. наук. пр. НДІ ПЗІР НАПРН України № 1 за матеріалами круглого столу (м. Харків, 18 вересня 2020 року). Харків: НДІ ПЗІР НАПРН України, 2020. С. 80–87.
4. Гуляєва Л., Жук Л. Стартап-движение в Украине как инновационная модель для устойчивого развития бизнеса. URL: https://www.researchgate.net/publication/311327646_STARTAP-DVIZENIE_V_UKRAINE_KAK_INNOVACIONNAA_MODEL_DLA_USTOJCIVOGO_RAZVITIA_BIZNESA_The_development_of_startup_entrepreneurship_in_Ukraine_as_an_innovation_model_for_sustainable_development_of_busines.

5. Офіційний сайт Каразінської школа бізнесу. URL: <http://kbs.karazin.ua/>.
6. Офіційний сайт Бізнес-школи «МІМ». URL: <https://mim.kyiv.ua/>.
7. Офіційний сайт Львівської бізнес-школи УКУ. URL: <https://lvbs.com.ua/>.
8. Офіційний сайт проекту «Inventors Hub». URL: <https://www.synergy-park.com/ua/projects/inventors-hub/>.
9. Офіційний сайт програми «Будуй Своє» URL: <https://buduysvoe.com/>.
10. Офіційний сайт курсу «Підприємництво. Власна справа в Україні». URL: https://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/ENTREPR101/2016_T1/about
11. Altman S. How to Start a Startup. 2014. URL: <http://startupclass.samaltman.com/>.
12. Підприємництво. Prometheus. URL: <https://prometheus.org.ua/cub/>.
13. Офіційна соціальна сторінка «Гранти та інвестиції для розвитку України». URL: <https://www.facebook.com/groups/1717090298608280/>.
14. Офіційна соціальна сторінка «ProGRANT». URL: <https://www.facebook.com/groups/progrants/>.
15. Офіційний сайт «Портал для підприємців». URL: <https://sme.gov.ua/>.

REFERENCES

1. Analiz pravovoho rehuliuвання diialnosti innovatsiinykh struktur, pidtrymky maloho ta serednoho pidpriemnytstva v Ukraini (rehionalnyi aspekt). (2018). Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
2. Karbovska K. A. (2018). Okremi pytannia pravovoho zabezpechennia funktsionuvannia startapiv. *Pravo ta innovatsii - Law and innovation*, 4 (24), 7–13. URL: <http://pti.org.ua/index.php/ndipzir/article/view/432> [in Ukrainian].
3. Kotiai T. V. (2020). Tekhnolohiia startapiv v systemi zakladiv vyshchoi osvity ta naukovykh ustanov. *Tsyfrovi transformatsii Ukrainy 2020: vyklyky ta realii: zb. nauk. pr. NDI PZIR NAPRN Ukrainy № 1 za materialamy kruhloho stolu (m. Kharkiv, 18 veresnia 2020 roku) – Digital Transformations of Ukraine 2020: Challenges and Realities: Circient of Scientific Works by materials of round table*. Kharkiv: NDI PZIR NAPRN Ukrainy, 80–87 [in Ukrainian].
4. Gulyaeva L., Zhuk L. Startup-dvizheniye v Ukraine kak innovatsionnaya model dlya ustoychivogo razvitiya biznesa. URL: https://www.researchgate.net/publication/311327646_STARTAP-DVIZENIE_V_UKRAINE_KAK_INNOVACIONNAA_MODEL_DLA_USTOJCIVOGO_RAZVITIA_BIZNESA_The_development_of_startup_entrepreneurship_in_Ukraine_as_an_innovation_model_for_sustainable_development_of_busines [in Russian].

5. Ofitsiyni sait Karazinskoï shkola biznesu. URL: <http://kbs.karazin.ua/> [in Ukrainian].
6. Ofitsiyni sait Biznes-shkoly «MIM». URL: <https://mim.kyiv.ua/> [in Ukrainian].
7. Ofitsiyni sait Lvivskoi biznes-shkoly UKU. URL: <https://lvbs.com.ua/> [in Ukrainian].
8. Ofitsiyni sait proektu «Inventors Hub». URL: <https://www.synergy-park.com.ua/projects/inventors-hub/> [in Ukrainian].
9. Ofitsiyni sait prohramy «Budui Svoie» URL: <https://buduysvoe.com/> [in Ukrainian].
10. Ofitsiyni sait kursu «Pidprijemnytstvo. Vlasna sprava v Ukraini». URL: https://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/ENTREPR101/2016_T1/about [in Ukrainian].
11. Altman S. (2014). How to Start a Startup. URL: <http://startupclass.samaltman.com/> [in English].
12. Pidprijemnytstvo. Prometheus. URL: <https://prometheus.org.ua/cub/> [in Ukrainian].
13. Ofitsiina sotsialna storinka «Hranty ta investytsii dlia rozvytku Ukrainy». URL: <https://www.facebook.com/groups/1717090298608280/> [in Ukrainian].
14. Ofitsiina sotsialna storinka «ProGRANT». URL: <https://www.facebook.com/groups/progrants/> [in Ukrainian].
15. Ofitsiyni sait «Portal dlia pidprijemtsiv». URL: <https://sme.gov.ua/> [in Ukrainian].

Клімова Галина Павлівна

*д. філос. н., провідний науковий співробітник НДІ
правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України,
професор кафедри соціології та політології
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
ORCID: 0000-0002-6533-199X*

ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ

Розкривається зміст основних теоретико-методолгічних підходів до аналізу сутності інновації. Виявляються відмінності в розумінні інновацій

в контексті різних сфер життєдіяльності суспільства. Розглядається історія розвитку теорії інновацій. Аналізується сутність інноваційного суспільства і умови його становлення. Розглядаються особливості інноваційного типу соціального розвитку.

Ключові слова: інновація, традиція, інноваційний розвиток, інноваційне суспільство, інноваційна політика, національна інноваційна система.

Klimova Galyna

*Leading Researcher of Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine, 2PhD, Professor Department of Sociology and Political Science of Yaroslav Mudryi National Law University
ORCID: 0000-0002-6533-199X*

THEORETICAL ISSUES OF INNOVATION RESEARCH

The content of the main theoretical and methodological approaches to the analysis of the essence of innovation is revealed. There are differences in the understanding of innovation in the context of different spheres of society. The history of development of the theory of innovations is considered. The essence of innovative society and conditions of its formation are analyzed. Features of innovative type of social development are considered.

Keywords: innovation, tradition, innovative development, innovative society, innovation policy, national innovation system.

Розвиток постіндустріальної цивілізації, особливо на сучасному її етапі, відбувається під егідою знання, інтелекту, творчості [1; 2]. Воно здійснюється шляхом впровадження великої кількості інновацій, що охоплюють різні рівні соціальної ієрархії. Це з необхідністю потребує звернення до аналізу теорії інновацій як методологічної підстави розгляду специфіки інноваційного суспільства, яке являє собою новий історичний етап у розвитку світової цивілізації.

Поняття «інновація» (лат. Innovation – «зміна», «оновлення», «введення новизни») має давню історію. У французькій розмовній мові це слово було поширене ще з кінця XIII ст. і використовувалося

для позначення здатності людини створювати щось нове. В науковій літературі цей термін став використовуватися в XIX ст. і спочатку означав процес введення елементів однієї культури в іншу.

На початку XX ст. у працях Г. Тарда, Й. Шумпетера, М. Кондратьєва був виявлений зв'язок між феноменом інновації та економічною динамікою суспільства, дане поняття зазнає серйозну смислову трансформацію, в результаті якої втрачає своє первинне культурологічне значення і наповнюється в першу чергу техніко-технологічним і економічним змістом. Так, у роботі Г. Тарда «Соціальна логіка» зазначається, що індикатором суспільного прогресу виступають винаходи і нововведення, які розрізняються тим, що винахід – це щось принципово нове (продукт, артефакт), а нововведення – це процес освоєння винаходу. У працях австрійського економіста Й. Шумпетера інновація постає як будь-яка можлива зміна, викликана виготовленням нового блага, впровадженням нового методу виробництва, освоєнням нового ринку збуту; отримання нового джерела сировини, проведенням відповідної реорганізації. На думку Й. Шумпетера, інновація мотивована підприємницьким духом особливого типу підприємця – «новатора».

З ім'ям М. Кондратьєва пов'язана теорія циклічного розвитку, в якій особливе місце займає динаміка нововведень як цілеспрямованого і інтенсивного використання відкриттів і винаходів, що міняють одночасно економічне і соціальне життя. Можна стверджувати, що починаючи саме з робіт М. Кондратьєва і завдяки другій хвилі науково-технічної революції була затребувана лише та частина інноватики, яка найбільш тісно пов'язана з техніко-технологічними змінами і лише потім стала швидко прогресувати соціальна інноватика.

Проблемі взаємозв'язку інновацій з економічним зростанням була присвячена нобелівська лекція (1971 р.) С. Кузнеця, в якій він ввів у науковий обіг поняття «епохальні» інновації для позначення переворотів, які відбуваються раз на кілька століть і радикально змінюють обличчя суспільства [3, с. 10–12].

У сучасній економічній інноватиці виділяється два основні підходи до аналізу поняття «інновація» [4, с. 32–38]:

1. Інновація розглядається як процес впровадження нововведень, доведення наукової ідеї або технічного винаходу до стадії практичного використання, що приносить прибуток.

2. Інновація розглядається як результат творчого процесу, реалізації нових ідей і знань з метою їх практичного використання для задоволення певних потреб споживачів.

Разом з тим в даний час проблема інтерпретації інновації не вичерпується тільки економічним контекстом. Цей феномен зруйнував традиційні межі економічної теорії і набув загальносоціального характеру. З кінця ХХ ст. дослідниками були зроблені численні і дуже плідні спроби подолання техніко-економічної парадигми, що склалася, у вивченні цього явища, розширення предметної області інноватики.

В зв'язку з цим в сучасній науковій літературі існує два підходи до визначення інновації: вузький (соціально-економічний) і широкий (соціально-філософський). Прибічники вузького підходу розділяють традиційну точку зору на сутність інновації і особливо акцентують свою увагу на її ринковій значущості, прибутковості, комерційному ефекті. Прибічники ж широкого підходу не обмежують теоретичний аналіз інновації тільки техніко-економічним аспектом. Вони зв'язують цей феномен безпосередньо з розвитком інших сфер суспільного життя.

Відповідно до соціально-філософського підходу інновація охоплює увесь соціальний простір. Її природа універсальна. Вона проявляється в кожній функціональній підсистемі суспільства: економічній, політичній, соціальній і духовно-культурній. Інновація як соціально-філософська категорія відбиває динаміку сучасного життя в усьому різноманітті її взаємозв'язків, пронизує усі сфери життя суспільства, допомагає розкрити логіку його розвитку, сприяє виділенню і синтезу світоглядних і методологічних моментів, є невід'ємною частиною осмислення людиною свого досвіду життя і, отже, набуває онтологічного значення.

Усі види інновацій, існуючі в суспільстві (техніко-технологічні, економічні, політичні, правові, власне соціальні, педагогічні, наукові, культурні та ін.) є соціальними інноваціями, оскільки вони є суспільними феноменами і відносяться до тієї або іншої сфери суспільного життя.

Починаючи з 90-х років ХХ ст. однієї з найважливіших характеристик соціуму стає його загальна інновізація. Звідси і виникнення

в теоретичному дискурсі терміну – «інноваційне суспільство». Вже в 1991 р. англійські дослідники А. Амін і К. Роббінс констатували, що сучасна індустріальна система, що ґрунтується на інноваціях, є новим вираженням локальної і глобальної динаміки [5, с. 30].

Як представляється, інноваційне суспільство – це суспільство, яке на постійній основі шукає, розробляє, впроваджує інновації і за рахунок цього увесь час рухається вперед.

Інноваційне суспільство як новий етап цивілізаційного розвитку не просто відкрите для інновацій. Воно саме безперервно генерує інновації різних видів і рівнів. Його функціонування повністю залежить від швидкості впровадження нового знання в усі сфери суспільного життя. Таке суспільство є найбільш динамічним і стійким, але при дотриманні однієї умови: воно повинне вірно оцінювати наслідки впровадження кожної інновації і виключати ті, які становлять загрозу для життя людини.

Інноваційне суспільство характеризується зростаючою динамічністю складних соціальних трансформацій, обумовлених інтенсивністю розвитку і широким поширенням прогресу. Воно займається безперервним практичним втіленням нових ідей, винаходів у вигляді інноваційних продуктів праці або технологій їх створення, методів організації і управління виробництвом для поліпшення усіх якісних і кількісних економічних та інших соціальних показників як на мікро-, так і на макрорівні.

Слід зауважити, що інноваційний розвиток - це спосіб функціонування соціальних систем, при якому тенденції впровадження нових ідей, технологій, норм і цінностей в усіх сферах суспільства переважають над протилежними тенденціями збереження існуючого стану. Складність проблеми інноваційного розвитку суспільства пов'язана в першу чергу з тим, що в цьому випадку діють закони функціонування систем: для свого існування система потребує балансу між двома протилежними тенденціями – збереження свого стану і розвитку. Переважання однієї з цих тенденцій веде або до руйнування системи і хаосу в соціальному і екзистенціальному сенсі, або до застою, ведучому рано чи пізно до того ж руйнування відкритої системи, що втрачає здатність адекватно реагувати на виклики і імпульси,

неминуче проникаючі в систему ззовні, – з боку інших соціальних систем або приводи. Творча ідея як передумова інновації є однією з її численних складових. Інновації ж – це ще і спосіб організації і отримання результату творчої діяльності в створенні і закріпленні нового. Але творче начало, що породжує інноваційні ідеї, не завжди здатне пробитися через традиційні стереотипи. Тому виникає одна з основних проблем в становленні інноваційного суспільства - проблема співвідношення інновації і традиції в соціальному розвитку.

У контексті соціальної філософії традиція визначається як спосіб буття і відтворення елементів соціальної і культурної спадщини, що фіксує стійкість та спадкоємність досвіду поколінь, часів та епох. Традиція, з одного боку, акумулює в собі систему норм і цінностей, що складають основу соціуму, культури або інтелектуального правління. З іншого боку, вона виступає формою взаємодії сучасного і минулого, механізмом збереження і передавання образів, прийомів і навичок діяльності, що мають конкретно історичну реалізацію. Без традиції інновація неможлива. Отже, інновація у сукупності з традицією утворює нерозривну єдність, в якій традиція постає як своєрідна «точка відліку» інноваційності. Варто наголосити на тому, що сама інновація («стала» її форма) згодом стає традицією. Відбувається своєрідний діалектичний розвиток: традиція замінюється інновацією, яка сама згодом стає традицією [6, с. 55].

В інноваційному суспільстві яскраво виражена орієнтація на інновації, на поступальний, нециклічний соціальний розвиток. У ньому інновації переважають над традицією. Це суспільство, у якому джерелом переваг і конкурентоспроможності є ресурси, засновані на нових знаннях, наукових ідеях та інформації. Його відмінними ознаками є високоорганізована та добре фінансована наука та освіта; розвинена інфраструктура розповсюдження знання; орієнтація на творчий потенціал особистості, групи людей та організації. Це забезпечує його динамічний та стійкий розвиток, спрямованість до інновацій, новизни [7, с. 88].

Разом із тим інноваційна активність суспільства, інтенсивність розробки та впровадження прогресивних нововведень у практику його функціонування залежить від інноваційної політики держави,

стану економіки та наявності в ньому систематизованої інноваційної інфраструктури, яка виступає як сукупність інституцій, що здійснюють матеріально-технічне, фінансове, організаційно – методичне, інформаційне, консультаційне та інше забезпечення інноваційної діяльності.

Отже, в сучасних умовах інновації набувають статус головного індикатора соціального прогресу. Тому вони є основним пріоритетом розвитку держави і визначають становлення суспільства нового типу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Клімова Г. П. Освіта як феномен цивілізації: автореф. дис. ... на здобуття наукового ступеня докт. філос. наук. Х, 1997. 39 с.
2. Климова Г. П. Образование в контексте цивилизационного развития: монография. Х.: Вид. СПД ФО Вапнярчук Н. М., 2007. 248 с.
3. Клімова Г. П. Інноваційне суспільство – новий історичний етап цивілізаційного розвитку *Концептуальні засади становлення інноваційного суспільства в Україні*: монографія / за ред. Ю. Є. Агаманової, Г. П. Клімової. Х: Право, 2015. С. 8–40.
4. Кузнецова Ю. А. Особенности типологии инноваций зарубежных и отечественных ученых. *Инновационная деятельность*. 2014. № 3. С. 31–40.
5. Amin A. and Robins K. These are not Marshallian times. *Innovation Networks: Spatial Perspectives*. London, 1991. С. 28–43.
6. Кавалеров В. А. Концепт інновацій: цілераціональний і креативний аспекти. *Перспективи*. 2011. № 3. С. 54–57.
7. Клімова Г. П. Концепт інноваційного суспільства: соціально – філософський дискурс. *Право та інновації*. 2018. № 3. С. 86–91.

REFERENCES

1. Klimova, G. P. (1997). Osvita yak fenomen tsyvilizatsii. *Extended abstract of Candidate's thesis*. Kharkiv [in Ukrainian].
2. Klimova, G. P. (2007). Obrazovaniye v kontekste tsivilizatsionnogo razvitiya. Kharkiv: Vid. SPD FO Vapnyarchuk N. M. [in Russian].
3. Klimova, G. P. (2015). Innovatsiine suspilstvo – novyi istorychnyi etap tsyvilizatsiinoho rozvytku. *Kontseptualni zasady stanovlennia innovatsiinoho suspilstva v Ukraini*. Atamanova Yu. Ye., Klimova H. P. (Eds.). Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].

4. Kuznetsova, Yu. A. (2014). Osobennosti tipologii innovatsiy zarubezhnykh i otechestvennykh uchenykh. *Innovatsionnaya deyatel'nost – Innovative activity*, 3, 31–40 [in Russian].

5. Amin, A. and Robins, K. (1991). These are not Marshallian times. *Innovation Networks: Spatial Perspectives*. London [in English].

6. Kavalero, V. A. (2011). Kontsepts tinnovatsii: tsileratsionalnyi i kreatyvnyi aspekty. *Perspektyvy – Perspectives*, 3, 54–57 [in Ukrainian].

7. Klimova, G. P. (2018). The concept of innovative society: socio - philosophical discourse. *Law and Innovation*, 3, 86–91 [in Ukrainian].

Колісник Анна Сергіївна

*молодший науковий співробітник, НДІ правового забезпечення
інноваційного розвитку НАПрН України,
Народний депутат України*

НОВАЦІЇ ЩОДО МОРАТОРІЮ НА ПРОВЕДЕННЯ ПОДАТКОВИХ ПЕРЕВІРОК: ДИСКУСІЙНІ АСПЕКТИ

Наукова публікація присвячена розгляду законодавчих нововведень щодо регламентації мораторію на проведення податкових перевірок. Підкреслено, що рішення Кабінету Міністрів України щодо скасування мораторію на проведення деяких видів податкових перевірок є неправомірним, оскільки Постановою Кабінету Міністрів України не можуть бути внесені зміни до Закону України. Обґрунтовано, що в умовах складної економічної та епідеміологічної ситуації у державі існує потреба у злагодженій роботі всіх гілок влади для прийняття виважених та конструктивних рішень, за допомогою яких стане можливим не лише вихід з кризи, а й створення сприятливих умов для функціонування суб'єктів господарської діяльності та розвитку національної економіки.

Ключові слова: податкові перевірки, мораторій, ієрархія нормативно-правових актів.

Anna Kolisnyk

*Junior Researcher of the Scientific and Research Institute of Providing
Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine*

INNOVATIONS ON THE MORATORY FOR TAX AUDITS: DISCUSSION ASPECTS

The scientific publication is devoted to the consideration of legislative innovations on the regulation of the moratorium on tax audits. It is emphasized that the decision of the Cabinet of Ministers of Ukraine to lift the moratorium on certain types of tax audits is illegal, as the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine can not amend the Law of Ukraine. It is substantiated that in the difficult economic and epidemiological situation in the country there is a need for coordinated work of all branches of government to make informed and constructive decisions, which will allow not only to overcome the crisis, but also to create favorable conditions for economic entities. and the development of the national economy.

Keywords: tax audits, moratorium, hierarchy of normative legal acts.

Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік» від 17.09.2020 р. № 909-IX [1] Кабінету Міністрів України надали право скорочувати строк дії обмежень, заборон, пільг і гарантій, установлених відповідними законами України, прийнятими з метою запобігання виникненню і поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, крім випадків, коли зазначене може призвести до обмеження конституційних прав або свобод особи.

У межах наданих повноважень Кабінет Міністрів України видав Постанову, якою регламентував скорочення строку дії обмежень, встановлених п. 522 підр. 10 розд. XX “Перехідні положення” Податкового кодексу України, в частині дії мораторію на проведення деяких видів перевірок. Підкреслимо, що згідно з вищевказаною Постановою мораторій скасовано не повністю, а зміни стосуються лише юридичних осіб. Так, дозволено проведення таких видів перевірок юридичних осіб:

тимчасово зупинених документальних та фактичних перевірок, що були розпочаті до 18 березня 2020 р. та не були завершеними;

документальних перевірок, право на проведення яких надається з дотриманням вимог пункту 77.4 статті 77 Кодексу;

документальних позапланових перевірок з підстав, визначених підпунктами 78.1.1 та/або 78.1.4 пункту 78.1 статті 78 Кодексу,

суб'єктів господарювання реального сектору економіки, які сформували податковий кредит за рахунок оформлення ризикових операцій з придбання товарів/послуг (із переліку ризикових платників податків, визначених у межах роботи Тимчасової слідчої комісії Верховної Ради України з питань розслідування оприлюднених у засобах масової інформації фактів можливих корупційних дій посадових осіб органів державної влади, які призвели до значних втрат доходної частини Державного бюджету України, утвореної відповідно до Постанови Верховної Ради України від 24 квітня 2020 р. № 568-ІХ);

документальних позапланових перевірок платників податків, за якими отримано податкову інформацію, що свідчить про порушення платником валютного законодавства в частині дотримання граничних строків надходження товарів за імпортними операціями та/або валютної виручки за експортними операціями;

документальних позапланових перевірок з підстав, визначених підпунктами 78.1.12, 78.1.14, 78.1.15, 78.1.16 пункту 78.1 статті 78 Кодексу [2].

З огляду на наведене, позначимо низку дискусійних аспектів. По-перше, констатуємо, що Кабінету Міністрів України надано право скорочувати строки та заходи, які закріплювалися Законами України. На наш погляд, такий підхід суперечить приписам чинного законодавства, зокрема, податкового. Відповідно до п. 2.1 ст. 2 Податкового кодексу України зміна положень цього Кодексу може здійснюватися виключно шляхом внесення змін до цього Кодексу [3].

Крім того, на підставі аналізу положень Конституції України зазначимо, що в Україні державна влада здійснюється на засадах її поділу на законодавчу, виконавчу та судову [4, абз. 1 ст. 6]. При цьому принцип поділу влади доповнюється системою «стримувань і противаг», що слугує засобом забезпечення принципу поділу влади. Система «стримувань і противаг» – це особливі методи і форми, за допомогою яких нейтралізується або стримується дія якоїсь із них, дотримується їх порівняна рівновага. «Стримування і противаги», з одного боку, заохочують співпрацю і взаємне пристосування органів влади, а з іншого – створюють потенціал для конкуренції і конфліктів, які здебільшого вирішуються шляхом переговорів, угод

і компромісів [5, с. 32]. Верховна Рада України (парламент) є єдиним органом законодавчої влади в Україні [4, ст. 75], а Кабінет Міністрів України – вищий орган виконавчої влади [6]. Згідно з ч. 3 ст. 1 Закону України «Про Кабінет Міністрів України» [6] Кабінет Міністрів України відповідальний перед Президентом України і Верховною Радою України, підконтрольний і підзвітний Верховній Раді України у межах, передбачених Конституцією України.

По-друге, Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19)» № 540-IX від 30.03.2020 р. [7] було введено тимчасовий мораторій на проведення документальних та фактичних податкових перевірок. Пізніше Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо додаткової підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» № 591-IX від 13.05.2020 р. [8] дію цього мораторію було продовжено по останній календарний день місяця (включно), в якому завершується дія карантину, встановленого Кабінетом Міністрів України на всій території України з метою запобігання поширенню на території України коронавірусної хвороби. Наразі в Україні все ще діє адаптивний карантин, він продовжений до 30 квітня 2021 року. Це означає, що всі заходи, які впроваджені для підтримки платників податків, зокрема, представників малого та середнього бізнесу мають діяти до закінчення карантину – по останній календарний день (включно).

Підсумовуючи, зазначимо, що рішення Кабінету Міністрів України щодо скасування мораторію на проведення деяких видів податкових перевірок є неправомірним, оскільки Постановою Кабінету Міністрів України не можуть бути внесені зміни до Закону України. Вважаємо, що в умовах складної економічної та епідеміологічної ситуації у державі існує потреба у злагодженій роботі всіх гілок влади для прийняття виважених та конструктивних рішень, за допомогою яких стане можливим не лише вихід з кризи, а й створення сприятливих умов для функціонування суб'єктів господарської діяльності та розвитку національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік: Закон України від 17.09.2020 р. № 909-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/553-20#Text>.
2. Про скорочення строку дії обмеження в частині дії мораторію на проведення деяких видів перевірок: Постанова Кабінету Міністрів України від 03.02.2021 р. № 89. URL: https://ips.ligazakon.net/document/kp210089?utm_source=biz.ligazakon.net&utm_medium=news&utm_content=bizpress01&utm_ga=2.168933089.1759244660.1614282335-842416626.1587063974.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n1773>.
4. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>.
5. Марущак Н. В. Поділ влади як принцип організації та діяльності державних органів. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2019. № 2. С. 31-33.
6. Про Кабінет Міністрів України: Закон України від 27.02.2014 р. № 794-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/794-18#Text>.
7. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України № 540-IX від 30.03.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20#Text>.
8. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо додаткової підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19): Закон України № 591-IX від 13.05.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/533-20#Text>.

REFERENCES

1. Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy «Pro Derzhavnyi biudzheth Ukrainy na 2020 rik: Zakon Ukrainy vid 17.09.2020 r. № 909-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/553-20#Text> [in Ukrainian].
2. Pro skorochennia stroku dii obmezhenia v chastyni dii moratoriiu na provedennia deiakykh vydiv perevirok: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 03.02.2021 r. № 89. URL: https://ips.ligazakon.net/document/kp210089?utm_source=biz.ligazakon.net&utm_medium=news&utm_content=bizpress01&utm_ga=2.168933089.1759244660.1614282335-842416626.1587063974 [in Ukrainian].

3. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n1773> [in Ukrainian].

4. Konstytutsiia Ukrainy vid 28.06.1996 r. № 254k/96-VR. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> [in Ukrainian].

5. Marushchak N. V. (2019). Podil vlady yak pryntsyp orhanizatsii ta diialnosti derzhavnykh orhaniv. *Yurydychnyi naukovyi elektronnyi zhurnal – Legal scientific electronic journal*, 2, 31–33 [in Ukrainian].

6. Pro Kabinet Ministriv Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 27.02.2014 r. № 794-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/794-18#Text> [in Ukrainian].

7. Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy, spriamovanykh na zabezpechennia dodatkovykh sotsialnykh ta ekonomichnykh harantii u zviazku z poshyrenniam koronavirusnoi khvoroby (COVID-19): Zakon Ukrainy № 540-IX vid 30.03.2020 r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/540-20#Text> [in Ukrainian].

8. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta inshykh zakoniv Ukrainy shchodo dodatkovoi pidtrymky platnykiv podatkiv na period zdiisnennia zakhodiv, spriamovanykh na zapobihannia vynyknenniu i poshyrenniu koronavirusnoi khvoroby (COVID-19): Zakon Ukrainy № 591-IX vid 13.05.2020 r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/533-20#Text> [in Ukrainian].

Котенко Артем Михайлович

*кандидат юридичних наук, старший науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України, доцент кафедри фінансового права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
ORCID: 0000-0002-0790-2512*

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ПОДАТКОВИХ ПЕРЕВІРОК ЩОДО ДОТРИМАННЯ ПРИНЦИПУ «ВИТЯГНУТОЇ РУКИ» У ТРАНСФЕРТНОМУ ЦІНОУТВОРЕННІ

Наукова робота присвячена питанню порядку проведення податкових перевірок за встановленням відповідності умов контрольованих операцій

принципу «витагнутої руки». Автором здійснено аналіз приписів норм Податкового кодексу України, які регламентують податковий контроль, а, зокрема, порядок проведення контролюючим органом податкових перевірок у сфері контролю за трансфертним ціноутворенням. Здійснено аналіз судової практики стосовно проведення таких податкових перевірок. Виокремлено особливості, які притаманні таким податковим перевіркам. Автором підкреслено важливість обізнаності платників податків у порядку здійснення щодо них податкового контролю.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, принцип «витагнутої руки», податковий контроль, податкова перевірка, платники податків, контролюючі органи.

Kotenko Artem

*Phd, Senior Researcher of the Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine, Associate Professor of the Department of Financial Law of Yaroslav Mudryi National Law University
ORCID: 0000-0002-0790-2512*

FEATURES OF TAX INSPECTIONS ON COMPLIANCE WITH THE ARM'S LENGTH PRINCIPLE IN TRANSFER PRICING

Scientific work is devoted to the issue of the procedure for conducting tax inspections on the establishment of compliance with the conditions of controlled operations of the arm's length principle. The author analyzes the requirements of the Tax Code of Ukraine, which regulate tax control, and, in particular, the procedure of conducting a controlling body of tax inspections in the field of transfer pricing. The features that are characterized by such tax inspections are distinguished. The author analyzes the case law regarding the implementation of such tax inspections. The importance of taxpayers' awareness of the procedure for exercising tax control over them is emphasized.

Keywords: transfer pricing, the arm's length principle, tax control, tax inspection, taxpayers, controlling bodies.

Державний контроль за трансфертним ціноутворенням (далі – ТЦУ) у світі та, в Україні зокрема, є реакцією на прагнення плат-

ників податків зменшити податковий тягаря шляхом структурування бізнесу, податкового планування, агресивного податкового планування, ухилення від сплати податків, маніпулювання трансфертними цінами, використання низькоподаткових юрисдикцій та ін.. Держава у таких умовах, ураховуючи розміри недоотриманих сум податкових зобов'язань, прагне наповнення бюджету шляхом застосування різноманітних способів, зокрема контролю. Своєю чергою, платники податків прагнуть мінімізувати свої витрати на оподаткування. Компромісом між цими протилежними інтересами є забезпечення балансу між ними, для якого необхідним є обізнаність платників податків стосовно порядку та способів здійснення щодо них податкового контролю у сфері ТЦУ, щоб уникнути тиску та порушень з боку контролюючих органів.

Тому питання державного регулювання ТЦУ, формування його ефективної системи наразі є дискусійною темою.

Через динамічність змін законодавства у сфері ТЦУ, її складність для розуміння платниками податку на прибуток підприємств та часті помилки при дотриманні правил ТЦУ з їх боку, на нашу думку, важливим є акцентування їх уваги на так званих «буденних» аспектах податково-правового регулювання, зокрема на податковому контролі.

Здійснення податкового контролю за встановленням відповідності умов контрольованих операцій принципу «витягнутої руки» регламентовано ст. 62 та п.39.5 ст. 39 ПК України й передбачає моніторинг контрольованих операцій, опитування з питань трансфертного ціноутворення та проведення перевірок з питань дотримання платником податків принципу «витягнутої руки» [1].

Верховний Суд у постанові від 14.11.2019 року у справі № 820/8334/15 щодо податкового контролю у сфері ТЦУ зазначає, що податковий контроль за визначенням цін у контрольованих операціях здійснюється шляхом моніторингу цін, направлення запитів на отримання відповідних документів від платників податків та проведення перевірок платників податків з питань повноти нарахування і сплати податків під час здійснення контрольованих операцій [2].

Ураховуючи вищезазначене, хочемо звернути увагу саме на особливості проведення такого способу податкового контролю як подат-

кові перевірки крізь призму законодавчого регулювання та судової практики. Порядок їх проведення, відповідно до пп. 39.5.2.2 п.39.5 ст. 39 ПК України, поряд із приписами ПК України, визначено окремим актом – Наказом Міністерства фінансів № 344 від 10.03.2016 року «Про затвердження Порядку проведення перевірки з питань дотримання платником податків принципу «витягнутої руки» (далі – Наказ № 344) [1], [3].

Перевірки здійснюються щодо контрольованих операцій у формі документальних позапланових перевірок [3].

Проведення документальної позапланової перевірки з питань дотримання платником податків принципу «витягнутої руки» здійснюється у таких випадках:

- надання платником податків документації з ТЦУ на запит центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику, щодо контрольованих операцій, зазначених у запиті протягом 30 календарних днів з дня отримання запиту (підпункт 39.4.4 пункту 39.4 статті 39 ПК України);

- неподання платником податків чи подання з порушенням вимог п. 39.4 ст. 39 ПК України звіту про контрольовані операції, документації з ТЦУ, глобальної документації з ТЦУ (майстер-файла), звіту у розрізі країн міжнародної групи компаній;

- подання платником податків заяви про намір провести пропорційне коригування [1], [3].

За умови наявності вказаних підстав, рішення про проведення перевірки оформлюється наказом. При цьому таке рішення узгоджується із Державною податковою службою України (далі – ДПС України) шляхом направлення інформаційного повідомлення з обґрунтуванням підстав для проведення перевірки. Своєю чергою, ДПС України або погоджує, або мотивовано заперечує стосовно такої перевірки протягом 15 днів з дати отримання повідомлення. Виключно за наявності такого погодження видається наказ стосовно рішення про проведення перевірки [3].

Стосовно строків, протягом яких можуть бути проведені такі документальні позапланові перевірки, необхідно звернути увагу на таке:

- тривалість перевірки не повинна перевищувати 18 місяців;
- строк у 18 місяців може бути продовжено, але не більше ніж на 12 місяців, у випадках: 1) отримання інформації від іноземних державних органів; 2) проведення експертизи та/або перекладу на українську мову документів, необхідних для дослідження відповідності умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки»;
- кожні 6 місяців проведення перевірки контролюючий орган, яким проводиться така перевірка, надає платнику податків інформацію в довільній формі про поточний стан проведення перевірки в порядку, визначеному статтею 42 глави 1 розділу 2 ПК України [3].

Потрібно пам'ятати, що відповідно до приписів п. 102.1 ст. 102 ПК України, контролюючий орган має право провести перевірку та самостійно визначити суму грошових зобов'язань платника податків не пізніше закінчення 2555 дня, на відміну від звичних 1095 днів. Потрібно зауважити, що під час перевірки з питань дотримання платником податків принципу «витягнутої руки» можуть бути перевірені господарські операції, які було здійснено у строк 2555 днів.

Таким чином контролюючий орган має строк в сім років на проведення податкової перевірки та визначення суми грошових зобов'язань платника податків починаючи від дня, що настає за останнім днем граничного строку подання податкової декларації, звіту про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації, визначеної п. 133.4 ст. 133 ПК України, та/або граничного строку сплати грошових зобов'язань, нарахованих контролюючим органом, а якщо така податкова декларація була надана пізніше, – за днем її фактичного подання [1].

Логічним є питання щодо обов'язку та строків збереження платниками податків документації, перевірку яких здійснюють контролюючі органи. Статтею 44 ПК України встановлено вимоги до підтвердження даних, визначених у податковій звітності, а також документального підтвердження виконання вимог податкового та іншого законодавства, контроль за виконанням якого покладено на контролюючі органи, однією із яких є зобов'язання платників податків забезпечити зберігання документів та інформації, необхідної для здійснення податкового контролю за трансфертним ціноутворен-

ням відповідно до статей 39 та 39-2 ПК України протягом семи років (2555 днів) [1].

До документів, які підлягають зберіганню п. 44.1 ст. 44 ПК України віднесено такі: первинні документи; реєстри бухгалтерського обліку; фінансова звітність; інші документи, пов'язані з обчисленням і сплатою податків і зборів, ведення яких передбачено законодавством; документи, пов'язані із виконанням вимог законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, протягом визначених законодавством термінів, але не менш як 1095 / 2555 днів [1].

Для проведення документальної позапланової перевірки контролюючі органи мають право на отримання від платника податків документів протягом 10 робочих днів з дати початку перевірки у порядку, встановленому статтею 85 ПК України. Для надання додаткових документів та/або додаткової інформації під час проведення перевірки платник податків має 15 робочих днів з дати отримання запиту від посадових осіб контролюючого органу [1].

Важливо також пам'ятати, що контролюючий орган не має права проводити більше однієї такої податкової перевірки одного платника податків протягом календарного року. Проведення повторної перевірки платника податків, якого вже було перевірено, дозволено лише у прямо передбачених ПК України випадках, а саме зазначених у підпунктах 78.1.5, 78.1.12 пункту 78.1 статті 78 ПК України [1].

Результатом такої податкової перевірки є складення акту (виявлені порушення) чи довідки (відсутні порушення). Останні повинні бути вручені протягом двох робочих днів з дати їх складення платнику податків, щодо якого проводилася перевірка, або його представнику під розписку [1], [3]. Якщо платник податків не згоден із висновками перевірки, то він має 30 календарних днів з дня отримання такого акту для подання своїх заперечень [1], [3].

Вказані заперечення щодо висновків, зазначених в акті, платник податків подає в порядку, викладеному у п. 86.7 ст. 86 ПК України, до контролюючого органу. При цьому акт не є рішенням суб'єкта владних повноважень у розумінні статті 17 Кодексу адміністративного судочинства України [4], а тому не може бути оскаржено до суду.

До суду платники податків звертаються з метою оскарження наказу про проведення документальної позапланової перевірки за встановленням відповідності умов контрольованих операцій, вчинених платником податків, принципу «витягнутої руки».

Практика розгляду судами справ про оскарження наказів про проведення перевірок з питань дотримання платником податків принципу «витягнутої руки», звісно, різна за своїми результатами. При цьому, як правило, спрямована на розгляд питання дотримання контролюючими органами порядку (процедури) проведення перевірки. Щодо останнього приводимо правову позицію, викладену як у Постанові Верховного Суду від 14.11.2019 року у справі № 820/8334/15, так і в рішеннях нижчих судових інстанцій, наприклад, у Рішенні Запорізького окружного адміністративного суду від 16.03.2021 року у справі № 280/28/20 та Постанові Третього апеляційного адміністративного суду від 22.07.2020 року у цій же справі: «обов'язковою передумовою прийняття рішення про проведення перевірки, складення наказу про її проведення та здійснення документальної перевірки платника податку є отримання документально підтвердженої інформації та даних, що свідчать про невідповідність умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки» [2], [5], [6].

Як вбачається із вказаної правової позиції, судді особливу увагу приділяють питанню обґрунтованості проведення перевірки тобто не просто посилання на законодавчо закріплену підставу проведення перевірки, а разом із документальним підтвердженням недотримання відповідності умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки». На нашу думку, така позиція цілком обґрунтована, бо тільки після отримання контролюючим органом документації з ТЦУ (перша підстава) від платника податків, та і її дослідження, останній має підставу для прийняття рішення про проведення перевірки та ін.

Також хотілося б звернути увагу на те, що Запорізьким окружним адміністративним судом у рішенні від 16.03.2021 року у справі № 280/28/20 акцентується увага на дотриманні контролюючими органами принципу правової визначеності щодо підстав проведення перевірки [5]. Тобто у наказі має бути чітко визначено, яка саме із

підстав, передбачених пп. 39.5.2.1 п. 39.5 ст. 39 ПК України, наявна у конкретній справі та чим вона підтверджена.

Принцип правової визначеності є одним із 6 елементів верховенства права, визначених у Доповіді Венеціанської комісії за демократію через право «Про верховенство права». Останній передбачає, що закон повинен бути передбачуваним стосовно його наслідків, а саме він повинен бути достатньо точно сформульованим, для того, щоб дозволити особі регулювати свою поведінку. Правова визначеність вимагає, щоб юридичні норми були ясними та точними й були спрямовані на забезпечення постійної прогнозованості ситуації та виникаючих юридичних взаємовідносин [7]. Проаналізоване нами вище дає підстави стверджувати, що принцип правової визначеності поширюється не виключно на закони, а також на акти правозастосування, які, своєю чергою, мають бути чіткими, зрозумілими, однозначними, прогнозованими.

Підсумовуючи зазначаємо, що здійснений аналіз приписів податкового законодавства та судової практики дає вагомі підстави вважати, що проведення контролюючими органами податкової перевірки за встановленням відповідності умов контрольованих операцій принципу «витагнутої руки» має свої особливості, які варто враховувати. Такі особливості стосуються форми, підстав та строків її проведення, порядку прийняття рішення про її проведення, а також її результату. Особливо звертаємо увагу на те, що під час проведення такої перевірки щодо платника податків контролюючим органом має забезпечуватися стабільність правового становища платника податків – той самий баланс інтересів. Останнє має здійснюватися шляхом дотримання принципу правової визначеності, по-перше, законодавцем під час встановлення правових норм, по-друге, контролюючим органом під час прийняття рішення про проведення перевірки, складення наказу про її проведення та здійснення документальної перевірки платника податку. Проведення перевірки є процедурою та однією із функцій контролюючого органу, яка повинна бути чітко дотриманою останнім. Тобто платник податків повинен мати можливість прогнозувати відповідно до закону дії контролюючого органу та як наслідок – регулювати свою поведінку. Така можливість плат-

ника податків може гарантувати йому уникнення тиску та порушень з боку контролюючих органів. Оскільки проведення перевірки є заходом контролю, то дотримання балансу інтересів часто має лише умовний характер. Проте здійснюючи це дослідження, ми жодним чином не виключаємо й умисних порушень правил ТЦУ з боку платників податків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n8462> (дата звернення 22.03.2021 року).

2. Постанова Верховного Суду від 14 листопада 2019 р., судова справа № 820/8334/15. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/85710977>. (дата звернення 22.03.2021 року).

3. Про затвердження Порядку проведення перевірки з питань дотримання платником податків принципу «витягнутої руки»: Наказ Міністерства фінансів України від 10.03.2016 року № 344. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0497-16#Text>. (дата звернення 22.03.2021 року).

4. Кодекс адміністративного судочинства України від 06.07.2005 р. № 2747-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2747-15#Text>.

5. Рішення Запорізького окружного адміністративного суду від 16 березня 2020 р., судова справа № 280/28/20. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/88234438>. (дата звернення 22.03.2021 року).

6. Постанова Третього апеляційного адміністративного суду від 22 липня 2020 р., судова справа № 280/28/20 URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/90589802>. (дата звернення 22.03.2021 року).

7. Доповідь Венеціанської комісії за демократію через право «Про верховенство права» від 25-26 травня 2011 р.. URL: [https://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdffile=CDL-AD\(2011\)003rev-rus](https://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdffile=CDL-AD(2011)003rev-rus). (дата звернення 22.03.2021 року).

REFERENCES

1. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n8462>.

2. Postanova Verkhovnoho Sudu vid 14 lystopada 2019 r., sudova sprava № 820/8334/15. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/85710977>.

3. Pro zatverdzhennia Poriadku provedennia perevirky z pytan dotrymanna platnykom podatkov pryntsyu «vytiahnutoi ruku»: Nakaz Ministerstva finansiv

України від 10.03.2016 року № 344. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0497-16#Text>.

4. Кодекс адміністративного судочинства України від 06.07.2005 р. № 2747-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2747-15#Text>.

5. Рішення Запорізького окружного адміністративного суду від 16 березня 2020 р., судова справа № 280/28/20. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/88234438>.

6. Постанова Третого апеляційного адміністративного суду від 22 лютого 2020 р., судова справа № 280/28/20 URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/90589802>.

7. Доповідь Венеціанської комісії за демократію через право «Про верховенство права» від 25-26 травня 2011 р. URL: [https://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdffile=CDL-AD\(2011\)003rev-rus](https://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdffile=CDL-AD(2011)003rev-rus). [in Ukrainian]

Кохан Вероніка Павлівна

кандидат юридичних наук, старший науковий співробітник

НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку

НАПрН України

ORCID: 0000-0002-3129-9266

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ ЦИФРОВИХ ПЛАТФОРМ

Наукова робота присвячена правовому регулюванню комерційних цифрових платформ. Автором зазначається порядок створення комерційних цифрових платформ. У статті розглянуті правові проблеми, які виникають у зв'язку з функціонуванням цифрових платформ, зокрема, забезпечення рівного доступу до платформи, недопущення монополії на ринках цифрової платформи, розвиток нових форм зайнятості через цифрові платформи, забезпечення інформаційної безпеки, конфіденційності особистих даних користувачів платформи. У статті наводяться моделі монетизації діяльності цифрових платформ.

Ключові слова: комерційні цифрові платформи, правове регулювання, оператор цифрової платформи, модель монетизації діяльності цифрових платформ.

Kokhan Veronika

*PhD, Senior Researcher of the Scientific & Research Institute
of Providing Legal Framework for the Innovative Development
of NALS of Ukraine*

ORCID: 0000-0002-3129-9266

LEGAL REGULATION OF COMMERCIAL DIGITAL PLATFORMS

The study is devoted to the legal regulation of commercial digital platforms. The author consider the procedure of creating commercial digital platforms. The article deals with the legal issues connected with the functioning of digital platforms, in particular, ensuring equal access to the platform, preventing monopolies in digital platform markets, developing new forms of employment through digital platforms, information security, confidentiality of personal data of platform users. The article gives an information of models of monetization of digital platforms.

Keywords: commercial digital platforms, legal regulation, digital platform operator, model of monetization of digital platforms.

За сучасних умов відбувається діджиталізація суспільства, тобто перехід з офлайну до онлайн-режиму всіх сфер існування людства. Розвиток інформаційних технологій та глибоке проникнення мережі Інтернет у всі сфери діяльності деформують ринки товарів та послуг в їх звичному розумінні, впливаючи як на споживачів, так і на бізнес [1, с. 27].

Одним з результатів діджиталізації є поява цифрових платформ як суб'єктів господарської діяльності.

Комерційні цифрові платформи – створені приватними компаніями програмні продукти, які забезпечують взаємодію учасників платформ з метою продажу, купівлі товарів, надання послуг і виконання робіт через використання мережі Інтернет.

Діяльність платформ здійснюється на основі мережі Інтернет. Мережевий принцип роботи цифрових платформ полягає у тому, що її оператор надає всім зацікавленим особам послуги онлайн комунікації, застосовуючи (1) ранжування або індексацію контенту, товарів

або послуг, пропонованих або надаваних онлайн третіми особами; або (2) об'єднання декількох осіб з метою продажу товарів, надання послуг або обміну контентом, товарами або послугами.

Комерційна платформа створюється правовим актом приватної компанії, її засновником. Засновник самостійно вирішує основні питання функціонування платформи: порядок управління, її функції, статус учасників (користувачів), які нею користуються, порядок обміну даними. Діяльність платформи здійснюється на основі актів засновника, до яких приєднуються всі інші учасники, які мають намір використовувати платформу.

Зазвичай, такими актами є: Політика конфіденційності, Умови використання та правова інформація, Угода про надання додаткових послуг, Договір надання транзакційних послуг. Зазначені документи розробляються з урахуванням національного законодавства компанії – засновника платформи, додатково можуть враховуватися приписи міжнародних договорів, учасником яких є держава, резидентом якої є компанія-засновник.

Управління платформою здійснює компанія-засновник або його дочірня компанія (оператор платформи). Прикладами комерційних цифрових платформ є Amazon, eBay, Uber, Google, AliExpress, Facebook та ін.

Організації, які створюють цифрові платформи, – оператори платформ – є сучасними посередниками при укладанні договорів, які завдяки автоматизації процесу комунікації між продавцем та покупцем, зручностям дистанційного вибору товарів та відстеженню процесу поставки фактично захопили головну роль на ринку дистанційних продажів. Враховуючи цей факт, одним із нагальних завдань правової регламентації виступає нормативне формування розподілу відповідальності між учасниками цифрового ринку, зокрема, цифровими платформами та учасниками договорів.

Іншим важливим моментом у правовому регулюванні цифрових платформ є необхідність визначення правового статусу цього суб'єкта правовідносин. Фактично комерційна цифрова платформа являє собою спеціальний торговий онлайн-майdanчик, де існує потреба у визначенні правил поведінки зацікавлених учасників за до-

помогою спеціальних дозволів і заборон, обмежень, які не можуть регулюватися однією галуззю права. Комплексний характер відносин, які виникають в межах функціонування цифрових платформ, визначає складність правового регулювання цього об'єкта, оскільки діяльність цифрових платформ зачіпає предмети як публічного (фінансове, податкове), так і приватного права (цивільне, господарське, трудове).

Законодавство про конкуренцію покликане упорядкувати питання чесної конкуренції на цифрових платформах в частині забезпечення вільного доступу на ринок та недискримінації учасників торгової діяльності, а також не допустити монополізації ринку онлайн-торгівлі. Цивільне законодавство має визначити статус цифрової платформи, її оператора і учасників онлайн-торгівлі через платформу, забезпечити автентифікацію продавця та покупця товарів, насамперед, через встановлення вимог ідентичності, якості, безпеки.

Крім того, під час функціонування цифрові платформи збирають великі масиви даних, що стосуються поведінки користувачів платформ, їх особисті дані, а також інформацію про проблеми, що виникають при користуванні цифровою платформою. Питання інформаційної безпеки діяльності цифрових платформ зумовлюють необхідність змін законодавства про інформацію.

Обмін інформацією регулюється актом компанії – засновника комерційної цифрової платформи (Політика конфіденційності). Цей документ визначає порядок роботи з даними при функціонуванні платформи. Зазвичай у ньому висвітлюються такі питання: збір даних, використання особистих даних, розголошення особистих даних, права щодо особистих даних, cookie-файли, особисті дані неповнолітніх користувачів, заходи безпеки, порядок внесення змін до політики конфіденційності, умови користування сервісом користувачами з інших країн.

Завдяки цифровим платформам формується віртуальний ринок праці та новий вид дистанційної роботи – електронний фріланс, онлайн-аутсорсинг. Цифровізація ринку праці передбачає зміну правового регулювання трудових відносин, необхідність закріплення правом форм зайнятості громадян через використання цифрових платформ – бірж праці.

Як зазначають дослідники, зараз віртуальний ринок – це не лише сайти з пошуку роботи, а й фріланс-біржі, краудфандингові платформи, професійні соціальні мережі, групи і сторінки в соціальних мережах, кар’єрні сайти чи розділи компаній і організацій [2, с. 29].

Згодні з тими правниками, які вважають, що у рамках правового регулювання повинна відбутися легалізація цифрових трудових відносин, повинен бути вирівняний статус усіх учасників соціально-трудова відносин: і тих, які працюють на умовах постійної або тимчасової зайнятості, і тих, які задіяні на засадах віддалених форм зайнятості (фріланс, аутсорсинг тощо). За допомогою правових засобів повинні бути забезпечені гідні умови роботи для суб’єктів цифрового ринку праці на рівні з іншими працівниками, задіяними в операційній діяльності підприємств [2, с.33].

Отже, трудове законодавство також має встановити новели, що виникли у зв’язку з впровадження платформного підходу в економіці, оскільки брак законодавства про зайнятість шляхом використання цифрових платформ сприяє правовій незахищеності громадян, які на власний ризик працюють на віртуальному ринку праці.

Мета діяльності комерційної цифрової платформи – створення цінності для всіх користувачів платформи, обслуговування зв’язків між її користувачами і сприяння обміну інформацією, цінностями, продуктами, послугами, роботами. Із створенням цінності для користувачів тісно пов’язана монетизація діяльності цифрових платформ, яка засновується на відчуженні частини створеної для користувачів цінності. Моделі монетизації можуть бути різними і передбачати абонентську плату, комісійні платежі або оплату додаткових послуг, що надаються поряд з основними, тощо.

У науковій літературі зазначаються, приміром, наступні моделі монетизації цифрових платформ щодо споживача [3, с. 29]:

1. Безкоштовна – платформа надає безкоштовні послуги. Монетизація відбувається шляхом доставки користувачам рекламного контенту (Facebook).

2. Умовно безкоштовна – платформа надає безкоштовні послуги у базовій версії, користувач сплачує за розширений формат (Spotify).

3. Утримання комісії – утримання комісії з кожної транзакції (eBay, Uber).

4. Сплата за доступ – плата за доступ до інформації на платформі (Science Direct, платні електронні засоби масової інформації).

5. Диференційована плата за доступ – за доступ до сервісів платформи сплачує лише частина користувачів, котрі більше зацікавлені у послугах платформи (сайти знайомств).

У якості висновків зазначимо, що правила роботи найбільших цифрових платформ, те, що може бути зроблене на них технічно, поступово витісняє національне регулювання і створює паралельні механізми захисту прав споживачів і виробників у спорах, пов'язаних з неякісним товаром, затримками доставки товару або спричинення несправності у процесі його доставки. При цьому виникають суперечності з українським законодавством, що негативно позначається на правах користувачів цифрових платформ. Подвійна регламентація у цих питаннях обмежує діяльність цифрових платформ, формує негативне ставлення як до платформи, так і до вітчизняного законодавства.

Саме тому вкрай необхідно забезпечити правове регулювання цифрових платформ як окремого об'єкта правовідносин.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шапошник А. О. Діджиталізація та її вплив на сервісні інновації. *Право та інноваційне суспільство*. 2019. № 2 (13). URL: <http://apir.org.ua/wp-content/uploads/2019/12/shaposhnyk13.pdf>.
2. Гніденко В., Капліна Г. Аналіз тенденцій розвитку віддаленої зайнятості в Україні. URL: http://dx.doi.org/10.30525/978-9934-571-29-9_2.
3. Січкаренко К. О. Цифрові платформи: підходи до класифікації та визначення ролі в економічному розвитку. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 35. С. 28-32.

REFERENCES

1. Shaposhnyk A. O. (2019). Didzhitalizatsiia ta yii vplyv na servisini innovatsii. *Pravo ta innovatsiine suspilstvo - Law and innovative society*, 2 (13). URL: <http://apir.org.ua/wp-content/uploads/2019/12/shaposhnyk13.pdf>. [in Ukrainian].
2. Hnidenko V., Kaplina H. Analiz tendentsii rozvytku viddalenoї zainiatosti v Ukraini. URL: http://dx.doi.org/10.30525/978-9934-571-29-9_2 [in Ukrainian].

3. Sichkarenko K. O. (2018). Tsyfrovi platformy: pidkhody do klasyfikatsii ta vyznachennia roli v ekonomichnomu rozvytku. *Prychornomorski ekonomichni studii - Black Sea Economic Studies*, 35, 28-32 [in Ukrainian].

Кузьменко Олександр Борисович

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва ЧНУ ім. Петра Могили
ORCID: 0000-0002-6192-5483

Ципліцька Олена Олександрівна

*кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник відділу промислової політики
ДУ «ІЕП НАН України»*
ORCID: 0000-0003-3803-9421

БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ В СТРАТЕГІЧНОМУ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

В статті розкрито сутність та інваріантні елементи бізнес-процесів у сфері послуг. Визначено особливості формування бізнес-процесів підприємств – постачальників послуг. Обґрунтовано доцільність врахування специфіки таких бізнес-процесів для стратегічного бізнес-планування діяльності підприємств, яка зумовлена необхідністю удосконалення організації виробництва, підвищення ресурсоефективності та оптимізації виробничих потужностей у сфері послуг.

Ключові слова: сфера послуг, управління бізнес-процесами, стратегічне бізнес-планування, ресурсоефективність.

Kuzmenko Oleksandr

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department
of Economics and Entrepreneurship of Petro Mohyla
Black Sea National University*
ORCID: 0000-0002-6192-5483

Tsyplitska Olena

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor;
Senior Researcher of the Department of Industrial Policy
of State Organization “Institute for Economics and Forecasting
of NAS of Ukraine”*

ORCID: 0000-0003-3803-9421

BUSINESS PROCESSES IN STRATEGIC BUSINESS PLANNING OF SERVICES COMPANIES' ACTIVITY

In the article the essence and invariant elements of business processes in services are considered. The features of business processes formation of service production companies are determined. The feasibility of such business processes specificity consideration for companies' strategic business planning which is stipulated by the necessity of production organization improvement, increase of resource efficiency, and production capacities optimization, is substantiated.

Keywords: services, business process management, strategic business planning, resource efficiency.

Новітні тенденції цифровізації бізнесу, впровадження технологій Індустрії 4.0, управління великими даними створюють передумови не лише для модернізації сфери послуг, що тісно пов'язана із матеріальним виробництвом та позиція якої закріплена у ланцюгах доданої вартості, а й для зміни бізнес-моделі та бізнес-процесів господарської діяльності, перерозподілу відповідальності між традиційними та новітніми архітектурними модулями підприємницької діяльності. Нестабільне бізнес-середовище, а також зростаюча складність та поширення високоефективних технологій, таких як аналітика, хмарні обчислення, програмне забезпечення як послуга, ставлять перед управлінськими командами складні завдання в сфері планування бізнес-процесів та оцінювання перспектив розвитку компаній. Для їх розв'язку компанії усіх галузей та географічних регіонів приділяють все більше уваги та направляють все більше ресурсів на управління бізнес-процесами, що обумовлює актуальність даного дослідження.

Метою статті є виявлення особливостей бізнес-процесів у сфері послуг та обґрунтування доцільності їх врахування при розробленні стратегічних бізнес-планів діяльності підприємств.

Бізнес-процес у сфері послуг – це сукупність взаємопов'язаних завдань, які завершуються наданням певної послуги клієнту, що приносить прибуток. Процес повинен включати в себе чітко визначені вхідні ресурси та один вихідний продукт. Вхідні ресурси складаються з усіх факторів, які роблять (прямо або непрямо) внесок в додану вартість послуги або продукту і які можна поділити на управлінські процеси, операційні процеси та підтримуючі бізнес-процеси.

Роль моделювання бізнес-процесів полягає в аналізі кожного рівня організації та моніторингу кожного відділу та виконуваних процедур з метою виявлення слабких та сильних сторін, розроблення рекомендацій, їх апробація та впровадження всередині підприємств сфери послуг. У зв'язку з цим у процес мають бути залучені всі рівні організації, починаючи з топ-менеджменту і завершуючи ділянками, найбільш близькими до клієнтів.

Процеси розглядаються як початкова стадія діяльності компанії до тих пір, поки вони не стануть фундаментальною частиною організаційної структури. З'явилися різні техніки, що включають використання бізнес-процесів в компаніях, тому вони стають частиною стратегій, цілей та політики організації.

BPM (англ. Business Process Management – управління бізнес-процесами) є одним з основних технологічних рішень, яке застосовується на підприємствах із складними бізнес-процесами [1], зав'язаними на людському факторі та менш залежними від матеріальних ресурсів, тобто сфери послуг. Управління бізнес-процесами створює передумови для гармонійних змін без втрати якості наданих послуг та з дотриманням вектору стратегічних цілей, що стоять перед організацією. Впровадження управління бізнес-процесами на основі ІТ-технологій дозволяє вирішити ті проблеми та подолати перешкоди для ефективної діяльності.

Так, у сфері медицини ІТ-технології дозволяють надавати медичні послуги за моделлю телемедицини (наприклад, догляд на дому), коли для реалізації послуги використовувалася технологія ланцюга

бізнес-процесів, що керується подіями. Також застосовуються процеси перепроєктування та реінжинірингу в різних службах охорони здоров'я на основі поточного процесу моделювання для побудови імітаційних моделей [2].

У торгівлі застосування управління бізнес-процесами в сфері комерційної діяльності дозволяє забезпечити їх моніторинг та послідовність реалізації. Для цього пропонуються рішення, що відстежують продукт у кожен період або момент часу і дозволяють автоматизувати процеси управління і контролю в компанії.

Підприємства промислового сектору прагнуть виробляти високоякісні продукти та надавати відмінні супутні послуги, тому деякі з них впроваджують BPM. Зокрема, в металургії поширене застосування методології АВРМР, яка заснована на процесному управлінні. Також ця методологія була адаптована для малих і середніх підприємств. Вона складається з п'яти етапів, метою яких є виявлення усіх департаментів, що взаємодіють в рамках конкретних видів діяльності, а також областей, в яких наявні можливості і які можуть бути удосконалені в рамках виробничих процесів. Методологія використовує інструментарій інжинірингу якості та бізнес-процесів.

Методологія BPM охоплює низку підходів, що відрізняються своїми принципами та етапністю:

1. Метод Дж. Ловенталя, теоретика і практика реінжинірингу бізнес-процесів, ґрунтується на тринадцяти принципах та реалізується у чотири фази: 1) підготовка до змін – охоплює процеси розпізнання необхідності змін, а також підготовки робочої групи і визначення мети; 2) планування змін – це створення місії, принципів короткотермінового планування окремих процесів, а також визначення довгострокової стратегії; 3) проектування змін – обіймає процес ідентифікації змін через уточнене пізнання поточних процесів, їх картографії та аналізу, а також формування і тестування нових; 4) оцінка змін – це огляд і експертиза процесів, що впроваджуються, і відтворення операційних циклів [3, с. 165].

2. Підхід Execution Premium зв'язує формування та планування стратегії з операційним виконанням, що складається із шести етапів: розробка стратегії, її переведення у бізнес-процеси, узгодження ді-

яльності організації, планування операцій, контроль та навчання, а також тестування та адаптація стратегії [4].

3. Г. Л. Сміт взяв за основу стратегування як метод підвищення ефективності бізнес-процесів. Етапи включають в себе розробку концепції та місії, стратегічну оцінку, стратегічні карти, збалансовану систему показників та виконання. Однак метод пропонувався для підвищення ефективності добувної промисловості, що в той же час, не виключає можливості його застосування для сфери послуг, що мають схожу складність та тривалість бізнес-процесів [5].

4. Дж. Джестон, Й. Ніліс запропонували чотири найважливіших аспекти проекту удосконалення процесів: кадри, процеси, технології та управління проектами. Ці аспекти складаються з десяти етапів: організаційна стратегія, архітектура процесу, запуск процесу, розуміння інновацій, розвиток, люди, впровадження, усвідомлення цінності, стійка продуктивність. Цей метод складається з трьох головних компонентів: управління проектом, управління змінами та лідерство [6].

Разом з тим, за будь-якого підходу мають аналізуватися інваріантні елементи бізнес-процесу надання послуг (табл. 1).

Таблиця 1

Елементи бізнес-процесу в сфері послуг

Елемент	Характеристика
Вхід	Запит (заявка, замовлення, договір, попередня сплата або отримання/придбання документу, що дає право на отримання послуги) споживача
Ресурси	Матеріальні – прилади, транспорт, обладнання, продукти та матеріали, енергія тощо; Нематеріальні – вміння, навички, знання, об'єкти промислової та інтелектуальної власності, авторські права тощо
Вихід	Результат реалізації процесу: Первинний вихід – надана основна послуга, прямий запланований результат реалізації бізнес-процесу; Вторинний вихід – побічні послуги і продукти, що утворилися внаслідок надання основної послуги

Процесор	Сукупність підпроцесів, робіт, операцій, що здійснюються над входами для отримання виходів
Споживач	Первинні, вторинні, кінцеві та непрямі споживачі первинного та вторинного виходів Процес споживача: звертається до постачальника послуги та отримує її, коли і де йому це потрібно
Постачальник	Процес постачальника: виробляє, щоб поповнити те, що було вилучено на етапі входу

Джерело: автори, [7]

З табл. 1 видно, що процес виробництва послуги починається із запиту споживача, який може проявлятися у різних формах: при наданні послуг із авіаперевезення – це придбання квитка; при наданні освітніх послуг – це подача заяви або підписання угоди; при наданні туристичних послуг – це замовлення або заявка споживача, попереднє ознайомлення з туром та підписання договору на туристичне обслуговування й передоплата тощо. Надання комплексної послуги вимагає численних ресурсів та має високу складність бізнес-процесів. Чим більш матеріалізована послуга (наприклад, готельні чи ресторанный послуги), тим більше до бізнес-процесів залучається постачальників (внутрішніх і зовнішніх) товарів, робіт та послуг. Процесор відображає сукупність операцій, які необхідно здійснити, щоб послуга була надана відповідно до встановлених вимог, стандартів чи запитів. По завершенню процесу послуга може містити первинний вихід – конкретний результат, на який надавався запит, та вторинний вихід – побічний результат, позитивний або негативний, який утворився внаслідок надання послуги.

Покращення бізнес-процесів необхідне для підвищення ресурсоефективності, удосконалення організації виробництва та оптимізації виробничих потужностей у сфері послуг, а також скорочення впливу часового чинника. Удосконалення та реінжиніринг бізнес-процесів є ініціативою стратегічного планування діяльності сервісних підприємств для створення стійких основ подальшого зростання бізнесу.

Особливості бізнес-процесів у сервісній сфері впливають з неможливості її збереження, придбання послуги в запас, постійної мінливості якостей послуги. До них можна віднести:

1) множинність операційних та підтримуючих процесів предметної сфери сервісу, що обумовлюється різноякісністю процедур, необхідних для постачання послуги;

2) нижчий ступінь уніфікації бізнес-процесів, зокрема, в сфері креативних індустрій, більша гнучкість при виробленні послуги, її кастомізація;

3) високу щільність зв'язку між технологіями та людьми, що веде до ускладнення ролей, правил, маршрутів, даних, документів, додатків і комунікацій;

4) посилений контроль над продуктивністю виконання завдань, пов'язаних із обробкою інформації;

5) необхідність високоефективних засобів підтримки прийняття рішень, що забезпечують їх дієвість та своєчасність;

6) постійну наявність запасу виробничої потужності;

7) особисту взаємодію із клієнтом виконавцем послуги.

Здатність сервісних підприємств краще адаптуватися до змін кон'юнктури ринку, запропонувати нові послуги раніше конкурентів потребує стратегування майбутньої господарської діяльності та оцінки необхідності реінжинірингу й перспектив трансформації бізнес-процесів. А швидке удосконалення технологій, автоматизація бізнес-процесів та скорочення людського чинника на окремих ланках ланцюгів доданої вартості у сервісній сфері вимагають довгострокового бачення та планування бізнес-процесів на перспективу, що обумовлює встановлення широкого кола завдань та цільових орієнтирів в рамках розробки стратегічних бізнес-планів як для підприємства, так і для інвестора.

Унікальність, неоднорідність послуги пов'язані з відмінностями в реакції, поведінці та сприйнятті клієнтів. Це ускладнює планування тривалості обслуговування споживачів та досягнення балансу попиту і пропозиції. При цьому мають братися до уваги ресурсні трансформації всередині бізнес-процесу та їх модифікації внаслідок технологічних змін. В кінцевому підсумку, плановим завданням має виступати підвищення прибутковості послуги.

При оцінюванні прогнозних обсягів реалізації широка номенклатура (навіть всередині галузевої групи) на підприємствах сервісної

сфери потребує використання методу приведення послуг до одного або декількох видів однорідних послуг. Наприклад, кількість проданих турів, відремонтованих автівок, наданих кредитів тощо.

Ускладнення бізнес-процесів та кастомізація, що вимагають підвищення особистої взаємодії із клієнтом, будуть викликати збільшення собівартості послуги. Отже, має бути передбачено оптимізацію інших операцій (управлінських, підтримуючих), для врівноваження доходів і витрат, збереження цінової конкурентоздатності (в залежності від маркетингової стратегії). Висока щільність зв'язку між технологіями та людьми позначиться на змінах плану персоналу, що повинен мати відповідні навички та забезпечувати здобуття нових навичок та компетенцій у зв'язку із технологічними змінами. Посилений контроль за обробкою інформації та використання ефективних засобів підтримки прийняття рішень мають бути враховані при складанні організаційного та фінансового планів. Постійна наявність запасу виробничої потужності є результатом незберігасності послуги, що ускладнює прогнозування та вимагає складання модельних сценаріїв споживчої поведінки за різних ринкових умов.

Отже, визначення бізнес-процесів базується на організаційній архітектурі підприємства, яка в сфері послуг має свої специфічні риси. Для забезпечення зростання бізнесу та підвищення його прибутковості особливості бізнес-процесів мають враховані при складанні стратегічних планів та підготовці бізнес-планів подальшого розвитку. При цьому мають братися до уваги технологічні зміни та дії конкурентів для забезпечення своєчасного реінжинірингу бізнес-процесів та їх трансформації у відповідності до запитів ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Business Processes in Technology and Information Services / Barrera-Cámara R.A., Canepa Sáenz A, Santiago Perez J.C., Barrientos Vera V., Ruiz Vanoye J.A, Díaz Parra O. *Universidad & Empresa*. 2019. No. 21(37), pp. 204-227. DOI: <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.6639>

2. Framiñán Torres J. M., Parra Calderón C., Ruiz R., González Rodríguez P. L. Experiencias en la aplicación de Modelado de Procesos de Negocio (BPM) en el sector sanitario. Paper presented at the VIII Congreso de Ingeniería de Organización, Leganés. (September, 2004). URL: <http://www.adingor.es/>

Documentacion/CIO/cio2004/comunicaciones/437-446.pdf (дата звернення: 14.03.2021)

3. Петецький І. Ідентифікація напрямів покращення діяльності логістичних ланцюгів поставок з використанням концепції kaizen. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 5. Т. 4. С. 163-167

4. Kaplan R. S., Norton D. P. The execution premium: linking strategy to operations for competitive advantage. Boston: Harvard Business School Publishing, 2008. 336 p.

5. Smith G. L. A conceptual framework for strategic long term planning of platinum mining operations in the South African context. Thesis. Johannesburg, 2011. 302 p. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/39670055.pdf> (дата звернення: 15.03.2021)

6. Jeston J., Nelis J. Business Process Management. Practical Guidelines to successful implementations. 3rd edition. Routledge, 2013. 688 p.

7. Смоляр Л. Г., Здрілюк Л. А. Управління бізнес-процесами у сфері технологічних інновацій на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2013. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2599> (дата звернення: 17.03.2021)

REFERENCES

1. Barrera-Cámara, R. A., Canepa Sáenz, A., Santiago Perez, J. C., Barrientos Vera, V., Ruiz Vanoye, J. A., & Díaz Parra, O. (2019). Business processes in technology and information services. *Universidad & Empresa*, 21(37), 204-227. DOI: <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.6639>.

2. Framiñán Torres, J. M., Parra Calderón, C., Ruiz, R., & González Rodríguez, P. L. (September, 2004). Experiencias en la aplicación de Modelado de Procesos de Negocio (BPM) en el sector sanitario. Paper presented at the VIII Congreso de Ingeniería de Organización, Leganés. URL: <http://www.adingor.es/Documentacion/CIO/cio2004/comunicaciones/437-446.pdf> [in Spanish].

3. Petetsky I. (2010) Identyfikatsija pokraschennia dialnosti logistykhnyh lantsyugiv postavok z vykorystanniam kontseptsyi kaizen [Identification of directions of logistic supply chains improvement with use of concept kaizen]. *Visnyk Khmelnytskogo natsionalnogo universytetu*. No. 5, Vol. 4, pp. 163-167 [in Ukrainian].

4. Kaplan R. S., Norton D. P. (2008). The execution premium: linking strategy to operations for competitive advantage. Boston: Harvard Business School Publishing.

5. Smith G. L. (2011). A conceptual framework for strategic long term planning of platinum mining operations in the South African context. Thesis. Johannesburg. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/39670055.pdf>.

6. Jeston J., Nelis J. (2013). Business Process Management. Practical Guidelines to successful implementations. 3rd edition. Routledge.

7. Smolyar L. G., Zdrylyuk L. A. (2013). Upravlinnia biznes-protseamy u sferi tehnologichnyh innovatsiy na pidpryjemstvi [Business process management in the field of technological innovation in the enterprise]. *Efektivna ekonomika*, 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2599> [in Ukrainian]

Любчич Анна Миколаївна

*кандидат юридичних наук, учений секретар
НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку*

НАПрН України

ORCID: 0000-0002-6492-4179

Водорезова Сусанна Робертівна

*молодший науковий співробітник НДІ правового забезпечення
інноваційного розвитку НАПрН України*

ORCID: 0000-0001-5044-7167

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ВИД СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ: ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

У публікації розглянуто актуальні питання соціального підприємництва в Україні. Встановлено, що наразі Україна знаходиться на етапі формування екосистеми соціального підприємництва та мережування локальних осередків для його розвитку. Запропоновано закріпити на законодавчому рівні визначення «соціальне підприємництво».

Ключові слова: соціальне підприємництво; підприємництво; бізнес; соціальне підприємство.

Anna Liubchych

*PhD, Scientific Secretary of Institute, scientific associate,
Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework
for the Innovative Development NALS of Ukraine*

ORCID: 0000-0002-6492-4179

Susanna Vodoriezova

*Junior researcher Scientific and Research Institute of Providing Legal
Framework for the Innovative Development NALS of Ukraine
ORCID: 0000-0001-5044-7167*

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS A KIND OF SOCIAL INNOVATION: LEGAL ASPECT

The publication examines the topical issues of social entrepreneurship in Ukraine. It is established that Ukraine is currently located at the stage of forming the ecosystem of social entrepreneurship and the networking of local cells for its development. It is proposed to consolidate the definition of “social entrepreneurship” at the legislative level.

Keywords: social entrepreneurship; entrepreneurship; business; social enterprise.

Відповідно до даних аналітичного дослідження, представленого у Зеленій книзі соціального підприємництва в Україні [1], термін «соціальне підприємство» вперше було застосовано на вітчизняних просторах лише наприкінці 1990-х. У 1999 організація глобального партнерства Counterpart International, Inc. запровадила його вживання для недержавних організацій через програму навчання та надання грантів, яка тривала до 2002. Українські дослідники [2;3] зазначають, що повноцінно в обіг термін «соціальне підприємство» в Україні увійшов тільки у 2004, коли розпочалось впровадження проекту «Мережа громадської дії в Україні», який реалізував Інститут Сталих Спільнот за фінансувавсь Агентства США з міжнародного розвитку у 2004–2008. Проте В. Назарук [3] зазначає, що ще на початку ХХ століття Митрополит Андрей Шептицький активно впроваджував принципи соціального підприємництва і кооперації у веденні бізнесу на Західній Україні.

А. Корнецький та Б. Андрощук [2] виділяють три основні етапи у розвитку соціального підприємництва в Україні. Першим називають період 1991–2010 роки, коли міжнародні донори, зокрема, Агентство США з міжнародного розвитку, почали фінансувати розвиток соціаль-

ного підприємництва в Україні. У 1991 було прийнято Закон України «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні». Він і досі є чинним та передбачає переваги для ведення підприємницької діяльності людьми з інвалідністю, зокрема визначає фінансування їхніх бізнес-ініціатив із спеціального державного фонду.

Впродовж 2016-2019 у рамках програми діяв проєкт «Соціальне підприємництво як інноваційний механізм вирішення питань суспільного розвитку» [4], що передбачав проведення тренінгу для 15 тренерів та тренерок з соціального підприємництва з подальшим поширенням знань через реалізацію останніми власних тренінгів з соціального підприємництва з можливістю надання фінансування трьом соціальним підприємствам, розроблених у їх межах, на суму до 5 000 євро. Створення мережі тренерів та тренерок у різних регіонах України дало поштовх до формування локальних освітніх осередків соціального підприємництва.

З 2020 консультанти та консультантки проєкту «Що потрібно знати про соціальне підприємництво» розпочали роботу з об'єднаними територіальними громадами (ОТГ) з метою створення перших місцевих програм розвитку соціального підприємництва. Прикладом такої програми є Програма розвитку соціального підприємництва Вінницької міської ОТГ на 2020-2022 [5]. У березні 2020 її було прийнято до виконання за засіданні виконавчого комітету Вінницької міської ради.

Важливим здобутком 2020 варто вважати заснування Українського соціального венчурного фонду. Він інвестує та підтримує соціальні підприємства, в основі бізнес-моделей яких лежить досягнення соціальних та екологічних змін.

Загалом, наразі Україна знаходиться на етапі формування екосистеми соціального підприємництва та мережування локальних осередків для його розвитку. В Україні відсутнє законодавче визначення як терміну «соціальне підприємництво», так і термінів «соціальне підприємство» або ж «соціальний підприємець/підприємниця». Відповідно, немає і цілісних програм та політик державної підтримки розвитку соціального підприємництва як на національному, так і на місцевому рівнях.

Про необхідність запровадження нормативного визначення цього явища на рівні законотворчості почали дискутувати ще у 2012. З того часу було здійснено три спроби розробити та затвердити відповідний нормативно-правовий акт з регулювання соціального підприємства:

- проєкт Закону України «Про соціальні підприємства» №1061028 від 14.06.2012;
- проєкт Закону України «Про соціальні підприємства» №250829 від 11.03.2013;
- проєкт Закону України «Про соціальні підприємства» № 271030 від 23.04.2015.

В останньому законопроекті пропонувалося наступне тлумачення терміну «соціальне підприємство»: «Соціальним підприємством визначається суб'єкт господарювання, утворений юридичними та/або фізичними особами, пріоритетом діяльності якого є досягнення соціальних результатів, зокрема, у сфері охорони здоров'я, освіти, науки, культури, навколишнього середовища, надання соціальних послуг та підтримки соціально вразливих груп населення (безробітних, малозабезпечених, осіб похилого віку, осіб з інвалідністю та інших встановлених законодавством осіб)» [6].

Перший законопроект було відхилено та знято з розгляду, а другий та третій – відкликано та знято з розгляду. «Поняття “соціальне підприємство” надто широке та не конкретизоване, оскільки воно створюється з метою “досягнення соціальних результатів” одразу у багатьох сферах, таких як охорона здоров'я, освіта, наука, культура, навколишнє середовище, надання соціальних послуг та підтримки соціально вразливих груп населення (безробітних, малозабезпечених, осіб похилого віку, осіб з інвалідністю та інших встановлених законодавством осіб).

Окрім того критерії для надання статусу “соціального підприємства” неконкретизовані, враховуючи невизначеність поняття “соціально вразливих верств населення”.

Дані пільги та привілеї створюють корупційні ризики особливо з огляду на розмитість поняття “соціальне підприємство” та критеріїв для отримання такого статусу, відсутність механізмів контролю за його діяльністю з боку держави» [7].

У вересні 2020 було опубліковано Білу книгу розвитку соціального підприємництва в Україні, яка описує першочергові завдання та можливу логіку дій уряду України в галузі розвитку соціального підприємництва. Її підготовлено у рамках міжнародного партнерського проєкту «Соціальне підприємництво: досягнення соціальних змін за ініціативою “знизу”», про який зазначалось у першому розділі. Авторський колектив Білої книги пропонує закріпити наступне визначення соціального підприємництва у Концепції державної політики щодо розвитку соціального підприємництва на 2021-2023 роки з можливістю його корегування у будь-який момент у разі необхідності:

«Соціальне підприємництво – це підприємницька діяльність, яку безпосередньо здійснюють громадські об’єднання (громадської організації, громадської спілки) відповідно до свого статуту та мети (цілей) громадського об’єднання щодо вирішення соціальних та екологічних проблем, спрямовуючи у повному обсязі отриманий дохід виключно на досягнення мети (цілей) громадського об’єднання»[8].

Зокрема, проблеми, які стоять на шляху розвитку соціального підприємництва в Україні:

1. Відсутність чіткого законодавчого регулювання, включаючи термінологічне визначення та існування національних і місцевих програмами підтримки розвитку соціального підприємництва;
2. Значна залежність сектору соціальної економіки від іноземної підтримки та інвестицій.

Зазначені проблеми породжують чималий перелік перешкод, які соціальним підприємцям та підприємницям в Україні доводиться долати. Зокрема, відсутність законодавчого регулювання спричиняє:

1. Відсутність інституційного визнання соціального підприємництва;
2. Відсутність відповідного регуляторного середовища та критеріїв вимірювання соціальних показників впливу;
3. Відсутність статистичного обліку соціальних підприємств та єдиного реєстру соціальних підприємств;
4. Відсутність офіційного моніторингу чисельності та діяльності соціальних підприємств у регіонах у регіонах;

5. Відсутність програм з допомоги у розвитку соціальних підприємств.

Для досягнення стійкості, соціальні підприємства, особливо новостворені, потребують стартового фінансування у формі безповоротної фінансової допомоги, адже запуск та розвиток соціальних підприємств вимагає більших капіталовкладень та ресурсів, аніж у випадку заснування класичного (комерційного) підприємства через соціальне навантаження.

Перш за все, запровадження регулювання соціального підприємництва на законодавчому рівні означає визнання державою його непересічної ролі та значення у вирішенні суспільних проблем, адже законами України регулюються тільки найбільш важливі суспільні відносини. По-друге, саме закони є основою для прийняття підзаконних актів, завдяки яким в деталях здійснюється регламентація певних суспільних відносин. Без визнання соціального підприємництва на законодавчому рівні, прийняття ефективних та цілісних програм його підтримки та розвитку ускладнюється, що підтверджується на практиці відсутністю в Україні наразі будь-яких комплексних програм, спрямованих на врегулювання відповідних відносин, на державному рівні. По-третє, як вже зазначалось вище, значна кількість соціальних підприємств працює із соціально незахищеними верствами населення (як в аспектів працевлаштування, так і в аспекті надання їм послуг), тож введення законодавчого регулювання цієї діяльності виступить гарантією їх захищеності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Зелена книга соціального підприємництва в Україні. URL: https://socialbusiness.in.ua/knowledge_base/zelena-knyha-sotsial-noho-pidpriemnytstva-v-ukraini/.

2. Андрощук Б., Корнецький А. «Соціальне підприємництво: Ефективний інструмент подолання соціальних викликів в Україні?» URL: https://socialbusiness.in.ua/knowledge_base/sotsial-ne-pidpriemnytstvo-efektyvnyy-instrument-podolannia-sotsial-nykh-vyklykiv-v-ukraini/.

3. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін. Посібник /А. Свинчук, А. Корнецький, М. Гончарова, В. Назарук, Н. Гусак, А. Туманова. URL: http://eef.org.ua/wp-content/uploads/2016/12/Book_sotsialne-pidpryyemnytstvo_pidruchnyk.pdf.

4. Проект «Соціальне підприємництво як інноваційний механізм вирішення питань суспільного розвитку». URL: <https://eef.org.ua/program-project/sotsialne-pidpryyemnytstvo-yak-innovatsijnyj-mehanizm-vyrishennya-pytan-suspilnogo-rozvytku/>.

5. Програма розвитку соціального підприємництва Вінницької міської ОТГ на 2020-2022. URL: <https://www.vmr.gov.ua/ContentLibrary/b5ae2f52-4d95-4717-a301-c3132844360e/1149/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B0%20%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83%20%D0%A1%D0%9F%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%20%D0%B2%D1%96%D0%B4%2013.03.pdf>.

6. Пункт 1 статті 1 проекту Закону України «Про соціальні підприємства» № 2710 від 23.04.2015. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54903.

7. Social enterprises and the social economy going forward: A call for action from the Commission Expert Group on Social Entrepreneurship (GECES). URL: https://ec.europa.eu/growth/content/social-enterprises-and-social-economy-going-forward_en.

8. Біла книга розвитку соціального підприємництва в Україні. URL: https://socialbusiness.in.ua/knowledge_base/rozvytok-sotsial-noho-pidpryyemnytstva-v-ukraini-bila-knyha/?fbclid=IwAR1xpIseqZ56xRzWF2d9D2_DLKD-kJbRNBOvOGrmnbln7WMmrl5LyucRBP4c.

REFERENCES

1. Zelena knyha sotsialnoho pidpryyemnytstva v Ukraini. URL: https://socialbusiness.in.ua/knowledge_base/zelena-knyha-sotsial-noho-pidpryyemnytstva-v-ukraini/ [in Ukrainian].

2. Androshchuk B., Kornetskyi A. «Sotsialne pidpryyemnytstvo: Efektyvnyi instrument podolannia sotsialnykh vyklykiv v Ukraini?» URL: https://socialbusiness.in.ua/knowledge_base/sotsial-ne-pidpryyemnytstvo-efektyvnyy-instrument-podolannia-sotsial-nykh-vyklykiv-v-ukraini/ [in Ukrainian].

3. Sotsialne pidpryyemnytstvo: vid idei do suspilnykh zmin. Posibnyk / A. Svyynchuk, A. Kornetskyi, M. Honcharova, V. Nazaruk, N. Husak, A. Tumanova. URL: http://eef.org.ua/wp-content/uploads/2016/12/Book_sotsialne-pidpryyemnytstvo_pidruchnyk.pdf [in Ukrainian].

4. Proiekt «Sotsialne pidpryyemnytstvo yak innovatsiinyi mekhanizm vyrishennia pytan suspilnoho rozvytku». URL: <https://eef.org.ua/program-project/sotsialne-pidpryyemnytstvo-yak-innovatsijnyj-mehanizm-vyrishennya-pytan-suspilnogo-rozvytku/> [in Ukrainian].

5. Prohrama rozvytku sotsialnoho pidpriemnytstva Vinnytskoi miskoi OTH na 2020-2022. URL: <https://www.vmr.gov.ua/ContentLibrary/b5ae2f52-4d95-4717-a301-c3132844360e/1149/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B0%20%D1%80%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%BA%D1%83%20%D0%A1%D0%9F%20%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%20%D0%B2%D1%96%D0%B4%2013.03.pdf> [in Ukrainian].

6. Punkt 1 statti 1 proiektu Zakonu Ukrainy «Pro sotsialni pidpriemstva» № 2710 vid 23.04.2015. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54903 [in Ukrainian].

7. Social enterprises and the social economy going forward: A call for action from the Commission Expert Group on Social Entrepreneurship (GECES). URL: https://ec.europa.eu/growth/content/social-enterprises-and-social-economy-going-forward_en

8. Bila knyha rozvytku sotsialnoho pidpriemnytstva v Ukraini. URL: https://socialbusiness.in.ua/knowledge_base/rozvytok-sotsial-noho-pidpriemnytstva-v-ukraini-bila-knyha/?fbclid=IwAR1xpIseqZ56xRzWF2d9D2_DLKDKjBjRNBO-vOGrmnbln7WMmrl5LyucRBP4c [in Ukrainian].

Мішин Микола Олександрович

*молодший науковий співробітник НДІ правового забезпечення
інноваційного розвитку НАПрН України*

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЗА ОПЕРАЦІЯМИ ІЗ СИРОВИННИМИ ТОВАРАМИ: МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРАВИЛА

У науковій роботі висвітлено зміни податкового законодавства відносно трансфертного ціноутворення з сировинними товарами. Автором наведено та проаналізовано спеціальні терміни, якими були доповнені ст. 14 і ст. 39 Податкового кодексу України, у контексті їх співвідношення із понятійним апаратом, що застосовує міжнародна спільнота. Окрім цього, виокремлено найбільш суттєві особливості українських правил трансфертного ціноутво-

рення, акцентовано увагу на доцільності прийняття на національному рівні порядків ціноутворення на певні сировинні товари, наведено приклади результативного практичного використання таких порядків у Казахстані.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, сировинні товари, котирувальні ціни.

Mykola Mishyn

Junior Researcher of the Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine

TRANSFER PRICING FOR TRANSACTIONS WITH RAW MATERIALS: INTERNATIONAL STANDARDS AND NATIONAL RULES

The research covers changes in tax legislation regarding transfer pricing with raw materials. The author gives and analyzes special terms, which were supplemented by Art. 14 and Art. 39 of the Tax Code of Ukraine, in the context of their correlation with the conceptual apparatus used by the international community. In addition, the most significant features of the Ukrainian rules of transfer pricing are highlighted, emphasis is placed on the feasibility of adopting at the national level pricing procedures for certain raw commodities, examples of effective practical use of such procedures in Kazakhstan are given.

Keywords: transfer pricing, commodities, quoted price.

Національні правила контролю за трансфертним ціноутворенням визначають спеціальний порядок встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки» для операцій із сировинними товарами.

Законом України від 16.01.2020 р. № 466-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві» з 23.05.2020 року статтю 39 Податкового кодексу України (далі – Кодекс) доповнено підпунктами 39.3.3.4 – 39.3.3.8 підпункту 39.3.3 пункту 39.3.

Зазначені норми замінили правила контролю для контрольованих операцій з вивезення у митному режимі експорту та/або ввезен-

ня у митному режимі імпорту товарів, що мають біржове котирування [1], які виявились неефективними та не забезпечили очікуваний результат правового регулювання.

Одночасно із запровадженням нових правил податкове законодавство отримало нові терміни – «сировинні товари» та «котирувальні ціни».

Під сировинними товарами розуміються товари, для яких непов'язані особи у якості орієнтира (еталона) для встановлення ціни неконтрольованих операцій використовують котирувальні ціни [1]. Визначення поняття «котирувальні ціни» можна знайти в пп. 14.1.94-1 п. 14.1 ст. 14 Кодексу, відповідно до якого це ціни на сировинний товар у відповідний період, отримані на міжнародному ринку товарів, які включають, зокрема, результати біржових торгів, ціни, отримані з визнаних агентств із прозорою звітністю щодо цін, статистичних агентств або від урядових агентств із ціноутворення, де такі індекси використовуються в якості орієнтира (еталона) непов'язаними особами для визначення цін в операціях між ними. Котирувальна ціна визначається як ціна (середня ціна) та/або діапазон цін на певну дату або період часу.

Слід зазначити, що визначення, наведені у Кодексі, цілком відповідають термінам «commodities» та «quoted price», що згадуються у п. 2.18 Глави II Настанов Організації економічного співробітництва та розвитку щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб [2] (далі – Настанови ОЕСР), які є головним рекомендаційно-методичним міжнародним документом у сфері регулювання трансфертного ціноутворення [3].

Водночас певною відмінністю у термінології Кодексу та Настанов ОЕСР є посилання у визначенні «котирувальні ціни» п. 2.18 Настанов ОЕСР на ціну товару, отриману на міжнародному або внутрішньому біржовому ринку, в той час як національне законодавство відсилає тільки до ціни на сировинний товар, що отримана тільки на міжнародному ринку товарів.

Це певною мірою відображає відсутність в Україні прозорого біржового ринку, та/або недовіру фахівців Міністерства фінансів України та Державної податкової служби України к об'єктивності

ринкових процесів під час формування попиту-пропозицій та результатів біржових торгів на українських біржах.

Аналізуючи норми ст. 39 Кодексу щодо контролю за контрольованими операціями із сировинними товарами слід відзначити, що українські законодавці забезпечили досить якісну імплементацію рекомендацій, викладених у пп. 2.18 – 2.22 Настанов ОЕСР в національне законодавство.

Це стосується як загального підходу до методології оцінки ринковості таких операцій, так й специфічних вимог щодо зіставності та дати ціноутворення, на яку має здійснюватися порівняння ціни контрольованих операцій. Разом із цим національні податкові правила мають певні особливості та відмінності.

Загальною особливістю національних норм є більш детальне регулювання та конкретизація податкових правил. Найбільш суттєвими особливостями українських правил трансфертного ціноутворення є:

- вичерпний перелік сировинних товарів,
- рекомендований (невиключний) перелік джерел інформації для отримання котирувальних цін,
- необхідність окремого інформування контролюючого органу щодо укладання договорів із сировинними товарами, та
- додаткове розроблення та використання окремих порядків встановлення відповідності умов контрольованої операції щодо сировинних товарів принципу «витягнутої руки».

Настанови ОЕСР не містять рекомендацій щодо необхідності або доцільності створення окремих переліків щодо «commodities». Водночас українські реалії вимагають нормативного визначення та/або закріплення будь-яких об'єктів податкового контролю, інакше виникає гарантований ризик податкових спорів через таку правову невизначеність.

Відповідний перелік сировинних товарів затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 09.12.2020 р. № 1221 [4], яка набрала чинності з 01.01.2021 р. Він є значно ширшим, ніж перелік товарів, що мають біржове котирування [5], який використовувався відповідно до попереднього правового регулювання операцій із

commodities. Визначений Кабінетом Міністрів України перелік містить 103 товарні позиції, які переважно згруповані на рівні товарних підкатегорій (10 знаків) та підпозицій (6 знаків) за УКТ ЗЕД.

Оприлюднення рекомендованого (невиключного) переліку джерел інформації для отримання котирувальних цін здійснюється Державною податковою службою України (далі – ДПС) на своєму офіційному веб-порталі до початку звітного року [1] не пізніше початку звітного року.

Актуальний на даний час рекомендований (невиключний) перелік джерел інформації для отримання котирувальних цін був оприлюднений ДПС 30.12.2020 р. [6] До нього увійшли насамперед інформаційно-аналітичні продукти міжнародних цінових агентств та компаній (Argus Media, FastMarkets, IHS Markit, Refinitiv Holdings, S&P Global Platts). Із національних джерел у перелік включено інформаційно-аналітичні продукти ДП «Держзовнішінформ» та ДП «Укрпромзовнішекспертиза».

Хоч Кодекс й визначає статус такого переліку як рекомендований (невиключний), тобто такий що не є обов'язковим для використання платником податків, але податкова обережність вимагає від компаній обов'язкової перевірки та аналізу наявності в цих джерелах цінової інформації, якщо код або номенклатура сировинних товарів, які є предметом контрольованих операцій, збігаються із зазначеними у переліку.

Розробка та нормативне закріплення окремих порядків встановлення відповідності умов контрольованої операції щодо сировинних товарів принципу «витягнутої руки» не є українським ноу-хау. Наприклад, в Казахстані вже давно діють Правила (методики) ціноутворення на певні сировинні товари, зокрема концентрат природного урану [7], природний газ [8], товари, вироблені з нафти [9] тощо. Водночас Настанови ОЕСР взагалі не розглядають питання необхідності або доцільності будь-яких окремих порядків та методології, окрім конкретно визначених особливостей застосування методу порівняльної неконтрольованої ціни при здійсненні операцій із commodities.

Поряд з цим, досвід Казахстану свідчить, що наявні деталізовані правила (методики) ціноутворення на окремі товари пози-

тивно сприймаються бізнесом, адже державою більш детально з урахуванням специфіки конкретного ринку сировинних товарів роз'яснюються нюанси обґрунтування ціни контрольованих угод, а дотримання таких рекомендацій є гарантією прийняття податковими органами ціни угоди та відсутності податкових донарахувань.

Згідно з пп. 39.4.4 п. 39.4 ст. 39 Кодексу окремі порядки встановлення відповідності умов контрольованої операції щодо сировинних товарів принципу «витагнутої руки» має визначити і затвердити Міністерство фінансів України до 1 липня поточного року, а набрати чинності відповідні порядки повинні не раніше ніж з 1 січня року, наступного за роком їх затвердження. У разі затвердження таких порядків, аналіз трансфертного ціноутворення для контрольованих операцій з сировинними товарами обов'язково має здійснюватися платниками податків і контролюючими органами з їх урахуванням. Станом на сьогодні відповідні порядки ще не затверджені.

Як визначає п. 2.22 Настанов ОЕСР особливо важливим фактором для угод із commodities, які визначаються шляхом посилання на котирувальну ціну, є дата ціноутворення. В залежності від умов контракту, фактичної поведінки сторін угоди та наданих платником підтверджень фактичної дати ціноутворення, податкові органи або приймають таку дату для проведення оцінки, або здійснюють порівняння ціни контрольованої операції на дату переходу права власності на товар.

Зазначені норми досить автентично знайшли відображення у пп. пп. 39.3.3.5 – 39.3.3.6 пп. 39.3 ст. 39 Кодексу. Разом із цим на відміну від міжнародних рекомендацій (якими не регламентуються процедура та вимоги до підтвердження дати ціноутворення), українським законодавством визначається чітка форма та процедура повідомлення платником податків контролюючий орган про укладення договору (контракту) із сировинними товарами.

Форма та Порядок подання Повідомлення про укладання форвардного, ф'ючерсного контракту або контракту на здійснення операцій з сировинними товарам затверджені наказом Міністерства фінансів України від 31.12.2020 р. № 840.

Повідомлення має бути направлено компанією протягом 10 робочих днів з дня його укладення. Своєчасне направлення платником такого повідомлення є підтвердженням того, що узгодження суттєвих умов договору (контракту), зокрема характеристик та ціни товарів, обсягу, умов постачання, оплати та відповідальності, здійснювалося сторонами контрольованої операції на момент укладення такої угоди.

Якщо інформація, зазначена у повідомленні, узгоджується із фактичною поведінкою сторін або з іншими фактами контрольованої операції, порівняння ціни контрольованої операції з котирувальними цінами проводиться на найближчу дату до дати ціноутворення, узгодженої сторонами контрольованої операції [1].

Якщо платник податків не направить повідомлення або у повідомлення буде надана недостовірна інформація, в подальшому будуть внесені суттєві зміни до умов договору, або умови такого договору (контракту) не будуть узгоджуватись з фактичною поведінкою сторін операції та фактичними умовами її проведення, податковий орган має право провести порівняння ціни контрольованої операції з котирувальними цінами на дату переходу права власності предмета контрольованої операції або дату відвантаження товару відповідно до умов та фактичних обставин здійснення такої контрольованої операції.

На думку фахівців у сфері трансфертного ціноутворення, таке додаткове регулювання, незважаючи на додаткове адміністративне навантаження на платників податків щодо складання та направлення повідомлення, є позитивним для компаній, адже усуває значну суб'єктивність при визначенні контролюючим органом фактичної дати ціноутворення. Це, в свою чергу, усуває бізнес та податкову невизначеність щодо вибору дати або періоду, на яку буде здійснюватися порівняння ціни контрольованої операції із котирувальними цінами.

Таким чином, аналіз оновлених національних правил трансфертного ціноутворення за операціями із сировинними товарами свідчить, що вони є відображенням сучасних тенденцій міжнародного оподаткування, які базуються на оновлених рекомендаціях Настанов

ОЕСР, що є головним рекомендаційно-методичним міжнародним документом у сфері регулювання трансфертного ціноутворення та визнаються як орієнтир та еталон податковими адміністраціями в більшості країн.

Водночас, українське законодавство має власні специфічні норми трансфертного ціноутворення щодо контрольованих операцій із сировинними товарами, які враховують національні особливості, та передбачають більш детальне регулювання та конкретизацію міжнародних рекомендацій. Такі особливості мають на меті передусім усунути елементи суб'єктивізму під час проведення заходів податкового контролю та забезпечити правову визначеність платників податків під час застосування правил трансфертного ціноутворення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (у ред. Закону України від 17.12.2020 р. № 1115-IX). *Голос України*. 2021. № 35.

2. OECD (2017), *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*, OECD Publishing, Paris. URL: <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en> (Last accessed: 23.03.2021).

3. Щодо випадків використання Настанов ОЕСР при формуванні документів з трансфертного ціноутворення: Лист ДФС від 15.08.2017 р. № 1615/6/99-99-15-02-02-15/ПК. URL: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovikonsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/72424.html> (дата звернення: 23.03.2021).

4. Про затвердження переліку сировинних товарів та визнання такою, що втратила чинність, постанови Кабінету Міністрів України від 8 вересня 2016 р. № 616: Постанова Кабінету Міністрів України від 09.12.2020 р. № 1221. *Урядовий кур'єр*. 2020. № 243.

5. Про затвердження переліку товарів, що мають біржове котирування, та світових товарних бірж для встановлення відповідності умов контрольованих операцій принципу «втягнутої руки»: Постанова Кабінету Міністрів України від 08.09.2016 р. № 616 (втрата чинності на підставі Постанови Кабінету Міністрів України від 09.12.2020 р. № 1221). *Урядовий кур'єр*. 2020. № 243.

6. Рекомендований (невиключний) перелік джерел інформації для отримання котирувальних цін: повідомлення Державної податкової служби

України від 30.12.2020 р. URL: <https://www.tax.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorenn/rekomendovaniy--neviklyuchniy--perelik-djerel-informatsii/> (дата звернення: 23.03.2021).

7. Правила (методика) ценообразования на концентрат природного урана: Постановление Правительства Республики Казахстан от 03.02.2011 г. № 74 (в ред. Постановления Правительства Республики Казахстан от 03.05.18 г. № 234). URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30930056&doc_id2=30930057#activate_doc=2&pos=3;-98&pos2=0;34 (дата обращения: 23.03.2021).

8. Правила (методика) ценообразования на природный газ: Постановление Правительства Республики Казахстан от 12.11.2015 г. № 892. URL: <https://cdb.kz/sistema/pravovaya-baza/ob-utverzhdenii-pravil-metodiki-tsenoobrazovaniya-na-prirodnyu-gaz/> (дата обращения: 23.03.2021).

9. Правила (методика) ценообразования на товары, выработанные из нефти: Постановление Правительства Республики Казахстан от 14.05.2020 г. № 299. URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=35472390 (дата обращения: 23.03.2021).

REFERENCES

1. Podatkovi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-VI (u red. Zakonu Ukrainy vid 17.12.2020 r. № 1115-IX). (2021). *Holos Ukrainy – Voice of Ukraine*, 35 [in Ukrainian].

2. OECD (2017), *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*, OECD Publishing, Paris. URL: <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>

3. Shchodo vypadkiv vykorystannia Nastanov OESR pry formuvanni dokumentiv z transfertnoho tsinoutvorennia: Lyst DFS vid 15.08.2017 r. № 1615/6/99-99-15-02-02-15/IPK. URL: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/72424.html> [in Ukrainian].

4. Pro zatverdzhennia pereliku syrovynnykh tovariv ta vyznannia takoiu, shcho vtratyla chynnist, postanovy Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 8 veresnia 2016 r. № 616: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 09.12.2020 r. № 1221. (2020). *Uriadovi Kurier - Government courier*, 243 [in Ukrainian].

5. Pro zatverdzhennia pereliku tovariv, shcho maiut birzhove kotyruvannia, ta svitovykh tovarnykh birzh dlia vstanovlennia vidpovidnosti umov kontrolovanykh operatsii pryntsyphu «vytiahnutoi ruky»: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 08.09.2016 r. № 616 (vtrata chynnosti na pidstavi Postanovy Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 09.12.2020 r. № 1221). (2020). *Uriadovi Kurier - Government courier*, 243 [in Ukrainian].

6. Rekomendovanyi (nevykliuchnyi) perelik dzherel informatsii dlia otrymannia kotyruvalnykh tsin: povidomlennia Derzhavnoi Podatkovoi Sluzhby Ukrainy vid 30.12.2020 r. URL: <https://www.tax.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorenn/rekomendovanyi--neviklyuchnyi--perelik-djerel-informatsii/> [in Ukrainian].

7. Pravila (metodika) tsenoobrazovaniya na kontsentrat prirodnogo urana: Postanovlenie Pravitelstva Respubliki Kazahstan ot 03.02.2011 g. № 74 (v red. Postanovleniya Pravitelstva Respubliki Kazahstan ot 30.12.2020 g. URL: <https://www.tax.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorenn/rekomendovanyi--neviklyuchnyi--perelik-djerel-informatsii/> [in Russian].

8. Pravila (metodika) tsenoobrazovaniya na prirodnyiy gaz: Postanovlenie Pravitelstva Respubliki Kazahstan ot 12.11.2015 g. № 892. URL: <https://cdb.kz/sistema/pravovaya-baza/ob-utverzhenii-pravil-metodiki-tsenoobrazovaniya-na-prirodnyy-gaz/> [in Russian].

9. Pravila (metodika) tsenoobrazovaniya na tovaryi, vyirabotannyye iz nefiti: Postanovlenie Pravitelstva Respubliki Kazahstan ot 14.05.2020 g. № 299. URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=35472390 [in Russian].

Наливайко Вікторія Віталіївна

*студентка Інституту підготовки кадрів для органів юстиції
України Національного юридичного університету
імені Ярослава Мудрого*

ЧЕТВЕРТЕ ПОКОЛІННЯ ПРАВ ЛЮДИНИ: ПРАВО НА ЕВТАНАЗІЮ ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Наукова робота присвячена дослідженню актуальних проблем щодо права людини на евтаназію, також проаналізовано нормативно-правові акти, що законодавчо закріплюють це феноменальне право людини. Зроблено ґрунтовне дослідження та висвітлені переваги врегулювання в нормативно-правових актах права на евтаназію.

Ключові слова: евтаназія, Advancement of Learning, активна етаназія, пасивна етаназія.

Nalyvayko Victoria

*Student of the Institute of Personnel Training for the Bodies of Justice
of Ukraine of Yaroslav Mudryi National Law University*

FOURTH GENERATION OF HUMAN RIGHTS: RIGHT TO EUTHANASIA FOREIGN EXPERIENCE

The scientific work is devoted to the study of current issues related to the human right to euthanasia, as well as analyzed the regulations that legislate this phenomenal human right. A thorough study has been made and the advantages of regulating the right to euthanasia in regulations have been highlighted.

Keywords: euthanasia, deepening of learning, active ethanasia, passive euthanasia.

Досить часто серед науковці юристів, медиків, філософів, представників інших спеціальностей точаться дискусії щодо проблематики визначення евтаназії та реалізації права на евтаназію в різних країнах (від грец. euthanasia, «eu» – «легка, блаженна», і «thanatos» – «смерть»). Цей незвичайний термін у своїй видатній праці «Advancement of Learning» вперше було використано англійським філософом XVII ст. Френсісом Беконом для позначення «легкої» безболісної смерті, який давав визначення евтаназії як: «...долг медика не только в том, чтобы восстанавливать здоровье, но и в том, чтобы смягчать страдания, вызванные болезнью..., а если недуг признан неизлечимым, лекарь должен обеспечить пациенту легкую и мирную кончину, ибо нет на свете блага большего, нежели подобная эвтаназия...» [1, с. 230].

Громовчук М. В. в своїх наукових працях зазначав наступне, що вчені виділяють різні види евтаназії. Так, залежно від характеру дій, спрямованих на здійснення евтаназії, розрізняють дві форми: активну і пасивну. Відмічається, що активна евтаназія («метод наповненого шприца») відрізняється тим, що вона характеризується проведенням певних дій із прискорення смерті невиліковно хворої людини, згідно з її проханням, з метою позбавлення тяжких страждань, а також активність може проявлятися у здійсненні спільних дій лікаря і пацієнта (наприклад, хвора людина вживає певні лікарські засоби,

призначені лікарем, які є необхідними для настання смерті). Пасивна (негативна) евтаназія «метод відкладеного шприца» відокремлюється ти, що тут просто не застосовуються засоби і не здійснюються лікарські маніпуляції, які б підтримували певний час життя важко хворого пацієнта, за умови, що пацієнт висловив прохання не здійснювати медичне втручання [2, с. 36].

Пропонуємо розглянути право на евтаназію на прикладах США, Нідерландів, Бельгії. Вже в XX ст. США була перша спроба легалізувати евтаназію в одному зі штатів США в Орайо у 1906 році, але законодавчі збори проголосували проти законопроекту. Нажаль, можемо побачити, що перша спроба закінчилася невдало, наступний крок був зроблений у 1977 році, так право на евтаназію було задекларовано у Законі «Про право людини на смерть», який дозволяє активну евтаназію. Цей закон прийнято після довгих обговорень на референдумах у штаті Каліфорнія. Наразі, можемо констатувати той факт, що США є прогресивною країною, яка постійно рухається вперед і у 50-ти штатах США прийняті закони, які дозволяють також і пасивну евтаназію.

Слід виокремити, що однією з перших країн в Європі, яка на національному рівні легалізувала евтаназію були Нідерланди, прийнявши Закон «Про припинення життя за бажанням чи допомогою в самогубстві», також у 1984 році Верховний суд Нідерландів визнав «добровільну евтаназію прийнятною». Так, в Нідерландах, як зазначає Г. Бейгер [3], евтаназія може використовуватися, тільки якщо одночасно дотримуються такі умови:

- нестерпного страждання пацієнта, якщо немає жодних шансів на поліпшення стану пацієнта;
- добровільний запит пацієнта, причому впродовж певного часу запит не виконується (на той випадок, якщо особа знаходиться під впливом наркотичних засобів, має психічний розлад, перебуває під впливом інших людей тощо);
- пацієнт має бути повністю обізнаний про свій стан здоров'я і т.д.;
- має бути залучений щонайменше один незалежний лікар для підтвердження стану здоров'я пацієнта та наявності відповідних умов і показань;

- евтаназія має бути вчинена в медичний спосіб лікарем або безпосередньо пацієнтом, але у присутності лікаря;
- обов'язкова згода батьків (опікунів) для застосування евтаназії до пацієнтів віком від 12 до 16 років.

У 2004 році був розроблений Гронінгенський протокол [4], який встановлює необхідні критерії, яким має відповідати кожен випадок, перш ніж у лікаря з'являється намір провести евтаназію щодо дитини. Також, відповідно до цього документу, лікарі можуть закінчити життя новонароджених за певних обставин [5].

Вважаємо, що законодавство Нідерландів досить аргументовано та слушно на законодавчому рівні закріпило право людини на евтаназію, при цьому досить ретельно виписавши всі умови застосування щодо особи такого права. Таким чином, можна без заперечень сказати, що Нідерланди як перша Європейська країна, яка легалізувала евтаназію відкрила шлях до подальших дискусій, впровадження та розробку відповідного законодавства в інших країнах Європи.

Другою країною в Європейському Союзі, яка легалізувала евтаназію у 2002 році стала Бельгія, прийнявши відповідний закон, який дозволив медичне сприяння смерті невиліковних тяжкохворих. Відмінністю Бельгійського законодавства від законодавства Нідерландів, по-перше, є віковий бар'єр, якщо в Нідерландах дозволялась евтаназія у віці лише 16 років загалом, і як виключення з 12–16 за згодою батьків, а в Бельгії це обов'язково 18 років. Варто зазначити, що Бельгія також дозволяє евтаназію дітей, коли молодий пацієнт усвідомлює своє рішення, розуміє значення евтаназії та страждає від термінальної хвороби, яка викликає нестерпний біль. У разі наявності таких обставин батьки дитини та медична група повинні схвалити цей запит. Згідно з новим законодавством, діти будь-якого віку можуть вимагати евтаназії, якщо вони здатні зрозуміти наслідки своїх рішень, і це підтверджено дитячим психологом або психіатром. Рішення дитини мають бути підтримані батьками чи законними опікунами, які мають права вето. По-друге, в Бельгії лікар повинен проконсультуватися з третьою стороною – незалежним стороннім фахівцем, і між проханням пацієнта та процедурою евтаназії повинно пройти не менше одного місяця [6].

Отже, бачимо, що Бельгія вже в національному законодавстві виписала вік, з якого особі дозволяється реалізовувати своє право на евтаназію, особисто, на нашу думку, це є досить обґрунтовано, бо вісімнадцятирічний вік, за загальним правилом, є віком з якого у особи виникає дієздатність, а тому дане рішення може бути цілком зваженим та особа повноцінно може розуміти та усвідомлювати значення своїх дій.

Проаналізувавши нормативно-правове закріплення права людини на евтаназію, вважаємо, що питання легалізації евтаназії серед медиків, юристів, відноситься до числа найбільш дискусійних питань як з точки зору моралі, так і з точки зору права. США, Бельгія, Нідерланди, безумовно роблять величезний крок вперед досліджуючи та впроваджуючи новели в своєму законодавстві, безумовно, першими країнами легалізувавши евтаназію бути важко, але поступово, розробляючи дієвий механізм щодо реалізації права людини на евтаназію, постійно досліджуючи досвід впровадження в інших зарубіжних країнах обов'язково право на евтаназію буде реалізовано і в інших країнах, але вважаємо, що в усіх країнах різний менталітет, тому це право повинно бути реалізовано по-різному з деякими обмеженнями для кожної країни окремо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Хімченко С. А. Доктринальні підходи до проблеми легалізації в Україні. *Актуальні проблеми держави і права*: зб. наук. праць. 2010. № 55. С. 225–233. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/app/2012_46/Himchenko.pdf.
2. Громовчук М. В. Конституційно-правове закріплення евтаназії в зарубіжних країнах. *Конституційно-правові академічні студії*. 2016. № 2. С. 32–38.
3. Бейгер Г. Проблема евтаназії дітей у Європі (переклад з польської). *Наукові записки НДУ ім. М. Гоголя. «Психолого-педагогічні науки»*. 2014. № 3. С. 242.
4. Chervenak FA, McCullough LB, Arabin B. The Groningen Protocol: is it necessary? Is it scientific? Is it ethical? *J Perinat Med*. 2009;37. P. 199–205.
5. Dyer O., White C., Garcia Rada A. Assisted dying: law and practice around the world. *BMJ*. 2015. Vol. 351. URL: <https://www.bmj.com/content/351/bmj.h4481>.

6. Castro M. P. R., Antunes G. C., Marcon L. M. P., Andrade L. S., Rückl S., Andrade V. L. Â. Euthanasia and assisted suicide in western countries: a systematic review. *Revista Bioética*. 2016. vol. 24. № 2. pp. 360.

REFERENCES

1. Khimchenko, S. A. (2010). Doktrylnalni pidkholdy do problemy lehalizatsii v Ukraini. *Aktualni problemy derzhavy i prava - Actual problems of state and law*, 55, P. 225–233. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/app/2012_46/Himchenko.pdf. [in Ukrainian]
2. Hromovchuk, M. V. (2016). Konstytutsiino-pravove zakriplennia evtanazii v zarubizhnykh krainakh. *Konstytutsiino-pravovi akademichni studii – Constitutional and Legal Academic Studies*, 2, P. 32–38 [in Ukrainian]
3. Beiher, H. (2014). Problema evtanazii ditei u Yevropi. *Naukovi zapysky NDU im. M. Hoholia. «Psykhologo-pedahohichni nauky» – Scientific notes of NDU M. Gogol. «Psychological and pedagogical science»*, 3, P. 242 [in Ukrainian]
4. Chervenak FA, McCullough LB, Arabin B. (2009). The Groningen Protocol: is it necessary? Is it scientific? Is it ethical? *J Perinat Med*, 37, P. 199–205.
5. Dyer O., White C., Garcia Rada A. (2015). Assisted dying: law and practice around the world. *BMJ. Vol. 351*. URL: <https://www.bmj.com/content/351/bmj.h4481>.
6. Castro M. P. R., Antunes G. C., Marcon L. M. P., Andrade L. S., Rückl S., Andrade V. L. Â. (2016). Euthanasia and assisted suicide in western countries: a systematic review. *Revista Bioética*, vol. 24, 2, pp. 360.

Наугольникова Катерина Михайлівна

молодий науковий співробітник

НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку

НАПрН України

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЗАПРОВАДЖЕННЯ КОНСТРУКТИВНИХ ДИВІДЕНДІВ В УКРАЇНІ

В Україні Законом № 466 запроваджено концепцію оподаткування прирівняних до дивідендів платежів, яка передбачає коригування за методоло-

гією принципу «втягнутої руки». Здійснення таких платежів є об'єктом податку на репатріацію, а базою буде виступати сума, що перевищує показник, визначений на підставі застосування принципу «втягнутої руки». У зв'язку з цим постає декілька питань. По-перше, щодо можливості застосування пільгової ставки за конвенціями про уникнення подвійного оподаткування при сплаті податку на репатріацію. Чи можна застосовувати визначений в конвенціях про уникнення подвійного оподаткування термін «дивіденди» для цілей зменшення внутрішньої ставки 15% податку на репатріацію при виплаті «конструктивних дивідендів» нерезиденту. Іноземні суди відповідають, що термін «дивіденди» повинен розумітися в широкому значенні з урахуванням національного законодавства. По-друге, чи будуть підпадати прирівняні дивіденди під правило визначення ділової мети. Платники серйозно занепокоєні, що податкова служба буде у кожному випадку стверджувати, що при здійсненні виплат платник мав на меті ухилення від оподаткування з використанням податкових преференцій міжнародних договорів України. Насамкінець, сплата податку на репатріацію та підготовка обґрунтування про відповідність ціни операції принципу «втягнутої руки» має великий розрив у часі. Попередньо можна сказати, що нововведення значно ускладнить життя платникам податків, що ж саме порадити вітчизняному бізнесу? Для мінімізації ризиків перш за все необхідно не перевищувати сумових критеріїв, встановлених для контрольованих операцій та готувати належне обґрунтування цін протягом року, в якому відбуваються контрольовані операції, а не постфактум.

Ключові слова: дивіденди, конструктивні дивіденди, оподаткування.

Nauholnykova Kateryna

*Research Assistant of Scientific and Research Institute
of Providing Legal Framework for the Innovative Development
of NALS of Ukraine*

PROBLEMATIC ISSUES OF IMPLEMENTATION OF CONSTRUCTIVE DIVIDENDS IN UKRAINE

In Ukraine, the Law No.466 introduced the concept of taxation of payments equated to dividends, which provides for adjustment according to the methodology of the “arm’s length” principle. Making such payments is subject to repatriation tax, and the base will be the amount exceeding the figure

determined on the basis of the application of the “arm’s length” principle. This raises several questions. First, the possibility of applying the preferential rate under double taxation conventions when paying tax on repatriation. Can the term “dividends” as defined in the double taxation conventions be applied for the purpose of reducing the domestic repatriation tax rate of 15% when paying “constructive dividends” to a non-resident. Foreign courts have responded that the term “dividends” must be understood broadly in light of domestic law. Second, will equated dividends fall under the business purpose determination rule. Taxpayers are seriously concerned that the IRS will argue in each case that in making the payments the taxpayer intended to evade taxation by using the tax preferences of Ukraine’s international treaties. Finally, payment of repatriation tax and preparation of justification on the compliance of transaction price with the “arm’s length” principle has a big gap in time. Preliminarily we can say that the innovations will significantly complicate the life of taxpayers, so what exactly is the advice for domestic business? To minimize risks, first of all, it is necessary not to exceed the amount criteria established for controlled transactions and to prepare a proper justification of prices during the year in which controlled transactions take place, rather than after the fact.

Keywords: dividends, constructive dividends, taxation.

Для боротьби з агресивним податковим плануванням план BEPS, в числі інших механізмів, передбачає застосування концепції «конструктивних дивідендів» з метою оподаткування прихованих виплат дивідендів. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення адміністрування податків», прийнятий Верховною Радою від 16.01.2020 року (надалі - Закон №466) вводить і в Податковий кодекс України (надалі - ПКУ) поняття «конструктивних дивідендів» – тобто платежів, прирівняних до дивідендів. Запровадження концепції оподаткування прирівняних до дивідендів платежів передбачає коригування за методологією, передбаченими для контролю за трансфертним ціноутворенням, при здійсненні операцій з нерезидентами. [2] Згідно зі змінами в п.п. 14.1.49. ПКУ, які вступили в силу з 1 січня 2021 року до «конструктивних дивідендів» переважно відносяться контрольовані операції (надалі – КО), які здійснюються за цінами, що не відповідають принципу «втягнутої руки», а також операції з засновниками / учасниками з викупу корпоративних прав, зменшення статутного капіталу, виходу учасника з товариства і т.д.:

1) суми доходів у вигляді платежів за цінні папери (корпоративні права), що виплачуються на користь нерезидента, зазначеного в підпунктах «а», «в», «г» підпункту 39.2.1.1 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 цього Кодексу, у контрольованих операціях понад суму, яка відповідає принципу «витягнутої руки»;

2) вартість товарів (робіт, послуг), крім цінних паперів та деривативів), що придбаваються у нерезидента, зазначеного в підпунктах «а», «в», «г» підпункту 39.2.1.1 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 цього Кодексу, у контрольованих операціях понад суму, яка відповідає принципу «витягнутої руки»;

3) сума зниження вартості товарів (робіт, послуг), які продаються нерезиденту, зазначеному в підпунктах «а», «в», «г» підпункту 39.2.1.1 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 цього Кодексу, у контрольованих операціях порівняно із сумою, яка відповідає принципу «витягнутої руки»;

4) виплата в грошовій або негрошовій формі, що здійснюється юридичною особою на користь її засновника та/або учасника – нерезидента України у зв'язку зі зменшенням статутного капіталу, викупом юридичною особою корпоративних прав у власному статутному капіталі, виходом учасника зі складу господарського товариства або іншої аналогічної операції між юридичною особою та її учасником, у розмірі, що призводить до зменшення нерозподіленого прибутку юридичної особи» [1].

Таким чином, перші 3 пункту будуть поширюються тільки на контрольовані операції. Це означає, що повинні дотримуватися вартісні критерії для трансфертного ціноутворення (надалі – ТЦО), а саме: дохід особи має перевищувати 150 млн. гривень і обсяг таких операцій з кожним контрагентом повинен перевищувати 10 млн. гривень. Останній пункт застосовується для виведення капіталу тільки якщо операція призводить до зменшення нерозподіленого прибутку. Якщо ж зменшення не буде, положення також не застосовуватиметься. Здійснення платежів, прирівняних до дивідендів, вимагає сплати податку на репатріацію (withholding tax) в розмірі 15% – якщо інше не встановлено міжнародним договором (ДГТ). При цьому, базою для оподаткування є не вся сума платежу, а лише сума, що переви-

ще правило «витягнутої руки»: «<...> У разі якщо резидент (крім платників єдиного податку четвертої групи) здійснює на користь нерезидента виплату доходів, зазначених в абзацах четвертому – шостому підпункту 14.1.49 пункту 14.1 статті 14 цього Кодексу, у сумі, що перевищує суму, яка відповідає принципу «витягнутої руки», або виплачує інші доходи, які прирівняні згідно з цим Кодексом до дивідендів, такий резидент має утримати з суми такого перевищення та з таких інших доходів податок на доходи нерезидента за ставкою в розмірі 15 відсотків (якщо інша ставка не встановлена міжнародним договором, згоду на обов'язковість якого було надано Верховною Радою України). Такий податок має бути сплачений до граничної дати подання звіту про контрольовані операції за відповідний звітний (податковий) рік.» [1]

В даному аспекті виникає ще одне питання, що стосується можливості застосування пільгової ставки за конвенціями про уникнення подвійного оподаткування (надалі – DDT). Визначення терміна «дивіденди», що міститься в більшості DDT як «доходів від акцій або інших прав, які не є борговими зобов'язаннями, що дають право на участь в прибутку, а також інший дохід, який підлягає такому ж оподаткуванню, як доходи від акцій відповідно до законодавства держави, резидентом якої є компанія, що розподіляє прибуток» формально не відповідає поняттю «конструктивних дивідендів». Чи означає це, що замість 5–10% за DDT потрібно застосовувати повну ставку 15%? На думку автора, немає. Коментарі до модельної конвенції ОЕСР (*model tax convention on income and on capital 2017*) передають регулювання переліку платежів, які можуть вважатися дивідендами, на розсуд національного законодавства, що дозволяє при проведенні таких платежів використовувати ставку, передбачену ст. 10 конвенції для дивідендів: «*In view of the great differences between the laws of OECD member countries, it is impossible to define “dividends” fully and exhaustively. Consequently, the definition merely mentions examples which are to be found in the majority of the member countries’ laws and which, in any case, are not treated differently in them*» [4].

Подібні спірні ситуації вже були предметом судового розгляду в зарубіжній практиці (наприклад, справа АТ «Каширський Двір-

Северянин»). Податковий орган РФ перекваліфікував позитивну різницю між нарахованими процентами і граничними процентами в дивіденди, сплачені іноземній компанії, щодо якої існує контрольована заборгованість. Податок був нарахований виходячи із ставки 15% відповідно до п.п. «В» п. 2 ст. 10 Конвенції між Урядом РФ і Урядом Австрійської Республіки про уникнення подвійного оподаткування. У застосуванні ставки 5% було відмовлено, тому що іноземна компанія володіла «дочірньою компанією» не безпосередньо, а опосередковано, через інші структури, а значить, не виконувалося правило прямого володіння в капіталі. Суди першої, апеляційної та касаційної інстанції підтримали податкову інспекцію. Однак, Верховний Суд РФ ухвалою від 06.08.2018 по справі № А40-176513 / 2016 скасував рішення нижчих інстанцій. Було встановлено, що термін «дивіденди» повинен розумітися в широкому значенні з урахуванням національного законодавства.[5] Повертаючись до українських реалій і використовуючи описаний вище кейс в якості зразку можна зробити висновок, що перекваліфікація неринкових знижок / надбавок в дивіденди практично можлива, а питання ставки, яка застосовується до таких псевдо дивідендів – 5 або 15% – залежить від конкретної конвенції і від особливостей ідентифікації дивідендів в національному законодавстві їх платника. Варто відзначити, що на відміну від описаного вище кейса РФ, українські парламентарії вирішили не включати проценти, а також роялті в діапазон визначення «конструктивних дивідендів», поклавшись на достатність спеціальних податкових різниць (тонка капіталізація і т.д.).[6] Цікавим видається той факт, що для інших операцій з продажу або придбання товарів / послуг законодавець не зупинило наявність і істотне розширення в Законі № 466 супутніх податкових різниць, а саме, поява тесту ділової мети (по суті - 100 відсоткова податкова різниця для витрат від покупки у нерезидентів, і додавання 30 відсотків податкової різниці до продажу низько податковим нерезидентам). Особливе занепокоєння у платників податків викликають нововведення у поєднанні з тестом ділової мети. Закон № 466 деталізує визначення ділової мети, що передбачено п.п. 14.1.231 ПКУ та сферу його застосування. Тест на ділову мету буде застосовуватися тільки компаніями на загаль-

ній системі і тільки при здійсненні витрат на користь нерезидентів. Якщо компанія не проходить тест ділової мети, вона повинна збільшити на суму таких витрат фінансовий результат до оподаткування. Під тест ділової мети потенційно підпадають прирівняні дивіденди, оскільки вони спочатку по своїй суті трактуються як суми прихованих від оподаткування (в ціні товарів, робіт і послуг) виплат нерезидентам. Відсутність законодавчо визначених орієнтирів при аналізі таких виплат підвищує рівень суб'єктивізму в роботі контролюючих органів. В результаті не виключено, що податкова служба буде по кожній такій виплаті стверджувати, що зазначені суми не є помилкою платника податків при визначенні ринкової ціни, а заздалегідь мали на меті ухилення від оподаткування, зокрема з використанням податкових преференцій міжнародних договорів України.[3]

У зв'язку з цим виникає питання, так навіщо взагалі потрібні конструктивні дивіденди, якщо є ТЦО, і як ці інститути повинні поєднуватися? Як визначив законодавець, Закон 466 дозволить забезпечити додаткові надходження до державного бюджету та запобігатиме використанню агресивних схем податкового планування. Разом з тим, нововведення значно ускладнить життя платникам податків. Одним із найбільш проблемних питань співвідношення інститутів трансфертного ціноутворення та «конструктивних дивідендів» виявляється у тому, що податок на репатріацію сплачується при виплаті доходу, а підприємство, яке впевнене, що операція відповідає принципу «витягнутої руки» може обґрунтувати ціну тільки при підготовці звіту про КО в наступному році. Дані події мають великий розрив у часі. Можливо, саме з цих міркувань у фінальній версії Закону № 466 було прийнято рішення не застосовувати авансовий внесок на прибуток. Як же платнику уникнути зайвих проблем з конструктивними дивідендами?

А) Для малого та середнього бізнесу поради, мабуть, будуть такими ж, як і для ТЦО:

1) не перевищувати поріг прибутковості за рік понад 150 млн. З двома застереженнями:

2) з урахуванням 30-відсоткової податкової різниці як на продаж, так і на покупку товарів / послуг в низько податкових юрисдикціях,

яка не прив'язана до порогів контрольованих операцій - взагалі виключити ці юрисдикції з числа контрагентів;

3) для операцій зі зменшення статутного капіталу, викупу корпоративних прав тощо., які теж не пов'язані порогом контрольованих операцій – стежити за тим, щоб вони не приводили до зменшення інвестиційного прибутку;

В) Для великих підприємств, які можуть дозволити собі обґрунтування по ТЦО – займатися цим, наскільки дозволяють процеси і обрана методологія, прямо протягом року, в якому відбуваються контрольовані операції, а не постфактум.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України в ред. від 15.03.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

2. 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 року № 466-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-20/ed20210101#Text> (дата звернення: 15.03.2021 р.)

3. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві» від 16.01.2020 року. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66520 (дата звернення: 16.03.2021 р.)

4. «OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017». URL: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg-2017-en#page1 (дата звернення: 15.03.2021 р.)

5. «Налог у источника по выплатам иностранным холдинговым компаниям: последняя практика» 2019. Віктор Калгін. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/08/ru-ru-wht-from-problem-to-the-solution-new.pdf> (дата звернення: 16.03.2021 р.)

6. «Налоговое планирование в международной структуре» 2019. Віктор Калгін, Анна Воронкова. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/07/ru-ru-tax-planning-in-international-structure.pdf> (дата звернення: 16.03.2021 р.)

REFERENCES

1. Podatkovi kodeks Ukrainy v red. vid 15.03.2021 r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> [in Ukrainian].
2. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo vdoskonalennia administruvannia podatkiv, usunennia tekhnichnykh ta lohichnykh neuzghodzhenosti u podatkovomu zakonodavstvi: Zakon Ukrainy vid 16.01.2020 roku № 466-ІКh. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-20/ed20210101#Text> [in Ukrainian].
3. Poiasniuvalna zapyska do proektu Zakonu Ukrainy «Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo vdoskonalennia administruvannia podatkiv, usunennia tekhnichnykh ta lohichnykh neuzghodzhenosti u podatkovomu zakonodavstvi» vid 16.01.2020 roku. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66520 [in Ukrainian].
4. «OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017». URL: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg-2017-en#page1.
5. «Nalog u istochnika po vyplatam inostrannym kholdingovym kompaniyam: poslednyaya praktika» 2019. Viktor Kalgin. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/08/ru-ru-wht-from-problem-to-the-solution-new.pdf> [in Russian].
6. «Nalogovoye planirovaniye v mezhdunarodnoi strukture» 2019. Viktor Kalgin. Anna Voronkova. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/07/ru-ru-tax-planning-in-international-structure.pdf> [in Russian].

Пасмор Юлія Вікторівна

кандидат наук із соціальних комунікацій, науковий співробітник

НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку

НАПрН України

ORCID 0000-0001-8773-360X

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЯК ВИМОГА ЧАСУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19 І КАРАНТИНУ

У статті констатовано, що в умовах пандемії COVID-19 і карантину цифрова трансформація є не тільки вимогою часу, а й підґрунтям форму-

вання інноваційної економіки. Автором зроблено висновок, що виважена політика діджиталізації відчутно вплине на економіку, формування бізнес-середовища.

Розглянуто конкретні кроки щодо удосконалення правового регулювання й впровадження інноваційного підприємництва на основі генерування й обміну даними досліджень.

Ключові слова: цифрова трансформація, COVID-19, економіка результату, дослідницький простір.

Pasmor Julia

PhD in social communications,

Researcher of Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine

DIGITAL TRANSFORMATION AS A TIME REQUIREMENT IN THE CONDITIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC AND QUARANTINE

Digital transformation is a time requirement in the conditions of the COVID-19 pandemic and quarantine for the formation of an innovative economy. The author concludes that a balanced policy of digitalization will significantly affect the economy, the formation of the business environment.

In this scientific work are considered the specific steps to improve the legal regulation and introduction of innovative entrepreneurship based on the generation and exchange of research data.

Keywords: digital transformation, COVID-19, result economics, research space.

На переконання представників влади різних країн і пересічних громадян, для економічної сфери, науково-освітньої спільноти і бізнес-середовища головним випробуванням 2020–2021 років стали пандемія COVID-19 і карантинні заходи, до яких вдавалися держави задля запобігання поширенню нового і небезпечного вірусу. Жорсткі обмеження, що вводилися, вимагали перегляду, трансформації, корекції або зміни державного управління, діяльності в економічному, інформаційному й соціальному сегментах суспільства. За таких умов

цифрова трансформація, динамічне мережеве середовище, платформи відкритих даних та інші технології стали ефективними засобами для організації діяльності й просування інновацій. Так, стикаючись з новими викликами, заклади вищої освіти, науково-дослідні інституції, провідні новатори світу намагаються залишатися вірними власним орієнтирам – бути максимально відкритими як для спілкування, обміну ідеями і напрацюваннями, так і готовими до перетворень, соціально-економічного відновлення, вдосконалення системи взаємозв'язків, за рахунок новітніх й ефективних інформаційно-комунікаційних технологій, підвищення ролі й ваги електронних засобів, віртуалізації процесу інформаційного забезпечення наукових досліджень та розробок, залучення мережево-цифрових ресурсів у практичну сферу.

Підтвердженням цьому є те, що в документі компанії Clarivate «Top 100 Global Innovators 2021» надано аналіз глобальної Innovation ecosystem як жорсткого середовища, в якому «інноваторам потрібно інвестувати більше ресурсів, залучати більше людей, переглядати більше даних, спостерігати за більшою кількістю конкурентів й ефективніше захищати ідеї» [6]. Даний аналітичний звіт містить важливі відомості про світових новаторів, напрями інноваційного розвитку у 2020 році, а також ключові висновки щодо відновлення й подальшого прогресу. Зокрема, у документі зазначається, що необхідно посилювати взаємодію стартап-команд і бізнесу; впроваджувати досвід успішно реалізованих проєктів; розширювати мережі академічних бізнес-інкубаторів; формувати економіку результату й інновацій [1]. У «Top 100 Global Innovators 2021» йдеться про динаміку позиціонування успішних ідей й їх оперативне впровадження; чинники успіху; описується фрагментований ринок інновацій для компаній і виробників.

Крім того, Міжнародна аналітична агенція Gartner, що спеціалізується у сфері аналізу інформаційних технологій і консалтингу, надала рекомендації від провідних аналітиків щодо ефективних дій лідерів компаній для забезпечення операційної стійкості, критично необхідної для ведення бізнесу в умовах турбулентності [4]. Вбачається, що керівникам під час визначення стратегічних планів транс-

формації слід враховувати ключові висновки звіту, в яких йдеться, зокрема, про те, що: потенційні загрози для організацій стають небезпечнішими й більш різноманітними на тлі викликів, пов'язаних із пандемією COVID-19; темпи проєктів цифрової трансформації випереджають здатність компаній пристосовуватися до змін, що може викликати додаткові складнощі; організаціям необхідно приймати комплексні рішення для планування і забезпечення безперервності діяльності; постійно моніторити загрози на шляху до виконання відповідних планів; своєчасно реагувати на відновлення [6].

В умовах пандемії COVID-19, швидких і постійних змін глобального середовища, у 2020 році Комітет цифрової трансформації Верховної Ради України працював над: прийняттям нових законопроєктів про доступ, електронні комунікації та хмарні обчислення; осучасненням законодавства у сфері кібербезпеки; розробленням і впровадженням стандартів захисту персональних даних; усуненням регуляторних перепон для переходу бізнесу від паперового документообігу до електронного; законодавчим закріпленням цифрових прав; удосконаленням правового регулювання у сфері відкритих даних; формуванням бізнес-середовища, здатного до впровадження інноваційного підприємництва; створенням нормативно-правової бази для функціонування розумних міст [3].

Більш того, через світову пандемію 2020–2021 років в Україні політика «діджиталізації» набрала нових обертів. Несподівано, але саме сервіс від Мінцифри «Дія» допоміг бізнесу перейти на каратинні рейки. У цьому контексті зауважимо, що в разі впровадження декількох законодавчих ініціатив щодо передових технологій і використання досягнень ІТ-сфери відбудуться помітні зрушення, що, звісно, відчутно вплине на економіку, мова йде про Digital Country (DC); віртуальні активи. Наприклад, Дія City як законодавча ініціатива зі створення спеціального правового режиму в ІТ-галузі в Україні передбачає три напрями: оподаткування – створення конкурентного податкового режиму для компаній і найманих працівників; трудове право – еволюція ФОП-схеми в «контактну» з можливістю застосування спеціального оподаткування заробітної плати за зниженими ставками; кримінальне право – упровадження чергового пакета

«Маски-шоу стоп»; захист інтелектуальної власності й венчурні інвестиційні інструменти [5]. На жаль, цю ініціативу дивно презентує Мінцифри: на його офіційному сайті <https://city.diiia.gov.ua/> про них є згадування, а вже на сайті <https://diiia.gov.ua/> інформації про такі ініціативи немає.

Незважаючи на це, певний рух до світлого ІТ-майбутнього, у якому Україна зможе зберегти свій людський інженерний потенціал і стати потужним світовим гравцем в ІТ-галузі й соціально-економічних сферах, стає очевидним. На наше переконання, у стратегічному сенсі Digital Country (DC) – це спеціальний правовий режим для ІТ-індустрії, який дозволить створити в нашій країні найпотужніший ІТ-хаб у Центральній та Східній Європі. Планується, що у ньому не існуватиме меж для інвестицій, створення робочих місць чи розробки новітніх технологій. Підприємці з України й усього світу матимуть змогу швидко реалізовувати найамбітніші інноваційні й бізнес-ідеї, а головне, ефективно їх впроваджувати [5]. Указане набуває актуальності й значущості, оскільки в сучасному світі одночасно відбуваються майже протилежні процеси: з одного боку, країни переорієнтовують інтернаціональні ланцюжки виробництва товарів на національний рівень, а з другого – виклики, що постають перед суспільствами, потребують відкриття досліджень і залучення глобального наукового й промислового ресурсу для їх подолання. Крім того, через карантин громадяни занурилися у віртуальне середовище, яке за визначенням є відкритим і глобальним. Більш того, і про це вже згадувалося, пандемія стимулювала уряди до спільних дій, а наукові співтовариства спонукала до інтенсифікації досліджень [2]. Слід звернути увагу, що упродовж 2020 – поч. 2021 рр. прийнято низку НПА, концепцій, стратегій (проектів) із діджиталізації у різних сферах. Наприклад, Концепція розвитку електронної охорони здоров'я, Стратегія цифрової трансформації соціальної сфери, е-наука; Про визначення переліку держав, громадяни яких можуть брати участь в е-резиденції.

Звісно, спільна біда багато в чому зблизила країни і цілі континенти, але нікуди не зникла специфіка, зумовлена рівнем розвитку, внутрішніми особливостями. Так, для України вкрай актуальним

залишаються питання входження до Європейської хмари відкритої науки, розширення представництва в Європейському дослідницькому просторі (European Research Area, ERA), зокрема, долучення до Відкритої хмари європейської науки (European Open Science Cloud, EOSC) [2]. Нещодавно Європейський Союз оприлюднив план дій «ERA проти CORONA», пункт 9 якого стосується інструментів для обміну даними досліджень, а серед іншого – Європейської хмари відкритої науки і принципів FAIR для даних, моделей, робочих процесів і результатів. Наведене набуває особливого з огляду на те, що без відкритості досліджень, експериментальних даних, цифрових ресурсів і програмних платформ для обробки даних, створених на основі відкритого коду, не можливо рухатися до EOSC. Виходячи з цього, вказані оцінки стали основою для започаткування проєкту OpenAIR – репозитарію відкритих даних, програмних платформ і публікацій. Головні принципи FAIR: дотримання сучасних тенденцій поєднання великих дослідницьких інфраструктур з е-інфраструктурами для збереження, оброблення й віддаленого доступу до експериментальних даних; забезпечення легкого пошуку наявних даних (Findable) завдяки даним і метаданим (опису даних), надання до них зручного доступу (Accessible). Крім того, вони мають бути інтероперабельними, тобто сумісними для спільного використання (Interoperable), а також призначеними для багаторазового використання (Reusable). До речі, EOSC є складовою трьох різних політик ЄС – Стратегії цифрового єдиного ринку й Європейської хмарної ініціативи, Європейського дослідницького простору, Цифровізації промисловості, що охоплюють не тільки технологічну інфраструктуру, а й є частиною Відкритої науки в Європі – від інфраструктур і даних до послуг і навичок, які мають сприяти створенню конкурентоспроможної економіки у глобальному світі. Невипадково, а, на наш погляд, ще й виправдано, Європейська Комісія вважає, що EOSC – це ідеальний інструмент для реагування на надзвичайні ситуації (на кшталт пандемії вірусних інфекцій), глобального генерування й обміну даними, доступу до інструментів аналізу й обчислювальної інфраструктури [2]. Примітно, що до хмари додатково увійдуть ресурси знань (передусім набори даних, сховище даних, цифрові бібліотеки й архіви),

сервіси доступу (каталог сервісів і портали), наукові інструменти й засоби, а також тренінги, підтримка розробки програмного забезпечення й консультації.

У цьому аспекті не втрачає актуальності подальший розвиток грид-інфраструктури і грид-технології для наукових і науково-прикладних застосувань. Зокрема, на час прийняття Програми інформатизації НАН України на 2020–2024 роки, тобто у 2019 році, уже створено основи хмарної інфраструктури НАН України, що надає ресурси за принципом IaaS (Infrastructure as a Service – Інфраструктура як сервіс). Нині необхідно забезпечити підтримку безперебійної роботи й розвиток гібридної національної грид- і хмарної інфраструктури за моделлю Європейської хмарної й грид-інфраструктури, яка надає грид- і хмарні сервіси у сфері науки, інновацій та бізнесу як самостійно, так і в рамках EOSC. А

Підсумовуючи, вкажемо, що цифрова трансформація є вимогою часу в умовах пандемії COVID-19 і карантину для формування економіки результату й інновацій. Серед основних завдань сьогодення є активізація міжнародного наукового й науково-технічного співробітництва у питаннях розбудови і розподіленої хмари відкритої науки за тематичними напрямками європейських і глобальних дослідницьких інфраструктур; створення механізмів і стимулів для відкриття науково-практичних даних, управління ними і збереження в надійних репозитаріях відповідно до принципів FAIR; підготовка спеціалістів з обробки даних, експертів і стюардів даних за певними дисциплінами. Вбачається, що саме завдяки долученню до Європейського дослідницького простору і Європейської хмари відкритої науки на принципах FAIR і завдань цифрової трансформації, що можливо, зокрема, за фінансової підтримки держави, в Україні можна досягти успіхів і в економіці, і в соціальному розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Баранов О. А. Економіка результату, інтернет речей та право. *Соціально і цифрова трансформація: теоретичні та практичні проблеми правового регулювання* : матеріали наук.-практ. конф., 10 груд. 2020 р. Київ : Фенікс, 2020. С. 10–20.

2. Загородній А. Європейська хмара відкритої науки як глобальний інструмент наукових досліджень : [інтерв'ю віце-президента НАН України акад. А. Загороднього]. *Національна академія наук України*. URL: <http://www.nas.gov.ua/EN/Messages/Pages/View.aspx?MessageID=6661>.

3. Рік роботи Уряду: які цифрові проєкти реалізувала Мінцифра. *Міністерство цифрової трансформації України*. URL: <https://thedigital.gov.ua/news/rik-roboti-uryadu-yaki-tsifrovi-proekti-realizovala-mintsifra>.

4. Соціальна і цифрова трансформація: теоретичні та практичні проблеми правового регулювання : матеріали наук.-практ. конф., 10 груд. 2020 р. Київ : Фенікс, 2020. 272 с.

5. Diia City. Спеціальний правовий режим для ІТ-індустрії. URL: <https://city.diia.gov.ua/>.

6. Top 100 Global Innovators 2021. 10-year anniversary edition. *Clarivate*. URL: https://clarivate.com/wp-content/uploads/dlm_uploads/2021/02/Top_100_Global_Innovators_2021.pdf.

REFERENCES

1. Baranov, O. A. (2020). *Ekonomika rezultatu, internet rechei ta pravo. Sotsialna i tsyfrova transformatsiia: teoretychni ta praktychni problemy pravovoho rehuliuвання : materialy nauk.-prakt. konf., 10 hrud. 2020 r. - Social and Digital Transformation: Theoretical and Practical Problems of Legal Regulation: Materials of the Scientific and Practical Conference*, Kyiv : Feniks, 10–20 [in Ukrainian].

2. Zahorodnii A. Yevropeiska khmara vidkrytoi nauky yak hlobalnyi instrument naukovykh doslidzhen : [interviu vitse-prezydenta NAN Ukrainy akad. A. Zahorodnoho]. *Natsionalna akademiia nauk Ukrainy*. URL: <http://www.nas.gov.ua/EN/Messages/Pages/View.aspx?MessageID=6661> [in Ukrainian].

3. Rik roboty Uriadu: yaki tsyfrovi proieky realizovala Mintsyfra. *Ministerstvo tsyfrovoi transformatsii Ukrainy*. URL: <https://thedigital.gov.ua/news/rik-roboti-uryadu-yaki-tsifrovi-proekti-realizovala-mintsifra> [in Ukrainian].

4. *Sotsialna i tsyfrova transformatsiia: teoretychni ta praktychni problemy pravovoho rehuliuвання : materialy nauk.-prakt. konf., 10 hrud. 2020 r.* (2020), Kyiv : Feniks [in Ukrainian].

5. Diia City. Spetsialnyi pravovy rezhyim dlia IT-industrii. URL: <https://city.diia.gov.ua/> [in Ukrainian].

6. Top 100 Global Innovators 2021. 10-year anniversary edition. *Clarivate*. URL: https://clarivate.com/wp-content/uploads/dlm_uploads/2021/02/Top_100_Global_Innovators_2021.pdf.

Петришина Марина Олександрівна

кандидат юридичних наук, старший науковий співробітник

НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку

НАПрН України

ORCID: 0000-0002-5702-0112

ФОРМУВАННЯ СПРОМОЖНОГО МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Наукова робота присвячена вивченню проблемних питань правового регулювання, а також практики реалізації реформи децентралізації. Окреслюються проблеми, пов'язані з процесом добровільного та ініціативного об'єднання територіальних громад. Крім того, наводяться статистичні дані та можливі соціально-психологічні фактори, які стають перешкодою для об'єднання. На основі аналізу, підсумовується стан та результати реформи, а також можливості формування спроможного місцевого самоврядування в Україні.

Ключові слова: місьцеве самоврядування, спроможність, реформа місцевого самоврядування, територіальна організація влади, добровільне об'єднання територіальних громад.

Petryshyna Maryna

PhD, Senior Researcher of Scientific Research Institute of Providing

Legal Framework for the Innovative Development

of the NALS of Ukraine

ORCID: 0000-0002-5702-0112

FORMATION OF CAPABLE LOCAL SELF-GOVERNMENT IN UKRAINE

The scientific work is devoted to the study of problematic issues of legal regulation, as well as the practice of decentralization reform. Problems related to the process of voluntary and proactive unification of territorial communities are outlined. In addition, statistics and possible socio-psychological factors that were an obstacle to unification are provided. Based on the analysis, the state and results of the reform are summarized, as well as the possibilities of forming a

capable local self-government in Ukraine.

Keywords: local self-government, capacity, local self-government reform, territorial organization of public power, voluntary association of territorial communities.

За роки незалежності місцеве самоврядування пододало непростий і тернистий шлях до ствердження як самостійної та відповідальної підсистеми публічної влади в державі. Водночас, територіальна організація (особливо на низовому рівні) влади в Україні тривалий час перебувала в «стані спокою» і не піддавалася істотним змінам. Проте, 2014 рік став визначальним у цьому питанні, яке зрушило з місця із затвердженням Кабінетом Міністрів України Концепції реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні на основі принципів субсидіарності та децентралізації влади [4].

Під децентралізацією розуміють реформування за такими основними напрямками: 1) територіальна реформа (передбачає реорганізацію територіального устрою, зазвичай через укрупнення (агломерацію) адміністративно-територіальних одиниць (добровільне, примусове або змішаного характеру); 2) інституційна реорганізація (передача повноважень і відповідних ресурсів); 3) процедурна реорганізація (реформа системи надання адміністративних послуг, запровадження електронного урядування на різних рівнях і в різних підсистемах публічної влади тощо).

Відтак, децентралізація публічної влади та формування системи спроможного місцевого самоврядування на засадах принципів субсидіарності, правової, організаційної та матеріально-фінансової автономії має на меті не тільки, і не стільки підвищення ефективності самого процесу здійснення публічної влади і управління, а сприяє, насамперед, залученню громадян до процесу управління державними та громадськими справами, зростанню інтересу та ініціативи, формуванню середовища привабливого як для інвестицій, постійного впровадження інновацій, так і для жителів цих громад (створення інфраструктури, нових робочих місць, підвищення рівня доходів тощо).

Підґрунтям означених вище перетворень покликана стати реформа децентралізації публічної влади, яка передбачає перерозпо-

діл повноважень і функцій між різними гілками і рівнями, а також і підсистемами публічної влади, зокрема, з урахуванням зарубіжного досвіду децентралізованих європейських країн. Адже останній свідчить про те, що запровадження реформи децентралізації має своїм результатом не лише істотне зменшення наслідків кризових явищ, вирішення значної частини соціально-економічних та інших проблем, а й реалізацію низки стратегічних завдань загальнодержавного розвитку як провідних, так і новітніх європейських країн.

Процес реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні було розпочато ще у 2014 році. В ході її реалізації створено майже 1000 об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ), які охоплюють більше як третину території України. З точки зору правового регулювання і основної мети реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в державі, новостворені громади отримали переваги, у тому числі, у вигляді збільшених обсягів фінансових ресурсів, прямих відносин з Державним бюджетом, а також, цілком логічного і послідовного розширення повноважень органів та посадових осіб відповідних громад [7].

Станом на вересень 2020 року згідно Моніторингу процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування проведеного Міністерством розвитку громад та територій України створено 983 об'єднані територіальні громади, з яких у 936 ОТГ відбулися перші вибори. Серед лідерів за кількістю новостворених ОТГ, серед інших, можна виділити: Дніпропетровську область, де сформовано 71 ОТГ; Черкаську область, де сформовано 57 ОТГ; Житомирську область, де сформовано 56 ОТГ [1].

Для формування більш повного уявлення можна навести статистичні дані щорічних звітів щодо кількості створених ОТГ: 2015 рік – 159; 2016 рік – 206; 2017 рік – 299; 2018 рік – 117; 2019 рік – 158; 2020 рік – 44. Крім того, необхідно звернути увагу й на той факт, що до початку об'єднання територіальних громад їх кількість складала 10961 територіальна громада, в той час як станом на 2020 рік кількість територіальних громад, що об'єдналися та приєдналися становила 4492 територіальні громад, тобто приблизно 41 % [1].

Реформа децентралізації передбачає передачу повноважень, фінансів на їх реалізацію та відповідальності за їх виконання від центральної влади органам місцевого самоврядування, тобто тим представникам (місцевим радам та місцевим головам), яких жителі територіальних громад самостійно обирають [3]. Крім того, одним з вихідних пунктів реформи стало усвідомлення того факту, що на місцях здатні краще розумітися на локальних проблемах, ефективніше використати кошти на їх вирішення, оперативніше реагувати на щоденні проблеми місцевих мешканців, а також визначати стратегічні цілі розвитку громади тощо. Відтак, кінцевою метою децентралізації, насамперед, є наближення влади до мешканців, а мешканців – до влади для підвищення доступності та якості освітніх, медичних, культурних, адміністративних, комунальних і соціальних послуг, які ці мешканці отримують [2; 5]. Для прикладу, сьогодні понад 50% громад в не мають доступу до тих можливостей та правомочностей, якими наділені ОТГ.

Серед причин затягування процесу об'єднання можна назвати недостатню поінформованість членів територіальних громад. Це, насамперед, пов'язано з тим, що більшість мешканців невеликих населених пунктів, здебільшого сіл, «відірвані» від проблем державно-правового розвитку. Не дивлячись на популяризацію та висвітлення децентралізації в засобах масової інформації, місцеві мешканці можуть не до кінця усвідомлювати переваги об'єднання територіальних громад.

Ще однією перешкодою на шляху до добровільного об'єднання стало незнання процедури об'єднання територіальних громад, а отже рівень добровільності та ініціативності такого об'єднання був доволі низьким. Відтак, недостатній рівень поінформованості, деякою мірою навіть інфантилізм, байдужість або нейтральність в цілому не сприяли швидкому та безперешкодному об'єднанню територіальних громад.

Крім того, суттєвим гальмуючим фактором, у тому числі, ставало небажання місцевих органів влади віддавати частину власних повноважень, особливо у разі перспективи перенесення адміністративного центру територіальної громади до іншого населеного пункту.

Незважаючи на означені проблеми, варто розуміти, що децентралізація – це не просто бажання покращити публічне управління на всіх рівнях, а й необхідна передумова подолання політичної і соціально-економічної кризи в Україні. Зрештою, існуюча система місцевого самоврядування з точки зору ефективності та результативності здійснення повноважень значно відстає від вимог сучасності та стандартів, прийнятих у державах-членах Європейського Союзу, які впливають на якість його функціонування.

Тим не менш, крім делегування державою певних повноважень, які, до речі, можуть бути обтяжливими для деяких органів місцевого самоврядування, а також здійснення загальнодержавного, але не завжди усвідомленого укрупнення місцевих громад, зараз важко говорити про унікально позитивні результати реформи децентралізації в Україні.

При цьому, зміни в системі управління державою та окремою територією можуть відкрити широкі можливості для задоволення життєвих потреб та інтересів громадян, забезпечити високий рівень якості та структури споживання матеріальних, соціальних, культурних благ, адже саме вони відповідають природі й призначенню людини і створюють оптимальні умови для її самореалізації [6, С. 24].

Таким чином, певними результатом проваджуваної реформи децентралізації повинно стати усвідомлення не лише природи системи місцевого самоврядування як особливої форми публічної влади, а, насамперед, усвідомлення того незаперечного факту, що саме органи місцевого самоврядування з урахуванням законодавчої і практичної реалізації принципів субсидіарності і децентралізації, покладених в основу їх організації та діяльності повинні стати спроможними суб'єктами, які будуть в організаційному, правовому та матеріально-фінансовому аспектах здатні забезпечити гідний рівень життя, а також надання різного виду публічних послуг належної якості.

ЛІТЕРАТУРА

1. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 вересня 2020 року. Міністерство розвитку громад та територій України. URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/593/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3__10.09.2020.pdf (дата звернення 21.03.2021).

2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо оптимізації мережі та функціонування центрів надання адміністративних послуг та удосконалення доступу до адміністративних послуг, які надаються в електронній формі: Закон України від 03.11.2020 р. № 943-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/943-20#Text> (дата звернення 21.03.2021).

3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розширення повноважень органів місцевого самоврядування та оптимізації надання адміністративних послуг: Закон України від 10.12.2015 р. № 888-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/888-19#n48> (дата звернення 21.03.2021).

4. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-з. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (дата звернення 21.03.2021).

5. Про затвердження плану заходів з реалізації нового етапу реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні на 2019 – 2021 роки: *Розпорядження, План, Заходи*. Кабінет Міністрів України від 23.01.2019 № 77-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/77-2019-%D1%80> (дата звернення 21.03.2021).

6. Правове забезпечення Національної інноваційної системи у сучасних умовах: монографія / за ред. С. В. Глібка, О. В. Розгон. Харків: НДІ прав. забезп. інновац. розвитку НАПрН України, 2020. 360 с.

7. Стан господарської діяльності окремих об'єднаних територіальних громад Харківської області: наук.-практ. посіб. / за заг. ред. С. В. Глібка, Ю. В. Георгієвського, Н. М. Внукової. Харків : НДІ ПЗІР НАПрН України, 2020. 88 с.

REFERENCES

1. Monitorynh protsesu detsentralizatsiyi vlady ta reformuvannya mistsevoho samovryaduvannya stanom na 10 veresnya 2020 roku. Ministerstvo rozvytku hromad ta terytoriy Ukrainy. URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/593/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3__10.09.2020.pdf [in Ukrainian].

2. Pro vnesennya zmin do deyakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo optymizatsiyi merezhi ta funktsionuvannya tsestriv nadannya administratyvnykh posluh ta udoskonalennya dostupu do administratyvnykh posluh, yaki nadayutsya v elektronniy formi: Zakon Ukrainy vid 03.11.2020 r. № 943-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/943-20#Text>.

3. Pro vnesennya zmin do deyakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo rozshyrennya povnovazhen orhaniv mistsevoho samovryaduvannya ta optymizatsiyi nadannya administratyvnykh posluh: Zakon Ukrainy vid 10.12.2015 r. № 888-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/888-19#n48>.

4. Pro skhvalennya Kontseptsiyi reformuvannya mistsevoho samovryaduvannya ta terytorialnoyi orhanizatsiyi vlady v Ukraini: Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 01.04.2014 r. № 333-z. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> [in Ukrainian].

5. Pro zatverdzhennya planu zakhodiv z realizatsiyi novoho etapu reformuvannya mistsevoho samovryaduvannya ta terytorialnoyi orhanizatsiyi vlady v Ukraini na 2019 – 2021 roky: Rozporyadzhennya, Plan, Zakhody. Kabinet Ministriv Ukrainy vid 23.01.2019 № 77-r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/77-2019-%D1%80> [in Ukrainian].

6. Pravove zabezpechennya Natsionalnoyi innovatsiynoyi systemy u suchasnykh umovakh. (2020). S. V. Hlibko, O. V. Rozhon (Eds.). Kharkiv: NDI prav. zabezp. innovats. rozvytku NAPrN Ukrainy [in Ukrainian].

7. Stan hospodarskoyi diyalnosti okremykh obyednanykh terytorialnykh hromad Kharkivskoyi oblasti. (2020). S. V. Hlibko, YU. V. Heorhiyevskii, N. M. Vnukova (Eds.). Kharkiv: NDI PZIR NAPrN Ukrainy [in Ukrainian].

Родченко Володимир Борисович

доктор економічних наук, професор,

заступник директора ННІ «Каразінська школа бізнесу»

Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

ORCID: 0000-0003-0298-4747

Рекун Ганна Петрівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри управління та адміністрування

Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

ORCID: 0000-0002-1734-7364

Прус Юлія Ігорівна

доктор філософії, директор

Регіонального центру міжнародних проєктів і програм

Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

ORCID: 0000-0003-0320-0131

КОМУНІКАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ КЛАСТЕРУ

Актуальність дослідження обумовлена широким розповсюдженням формування кластерних мереж як запоруки сталого розвитку суб'єктів господарювання та економіки в цілому. Підприємства та організації, які інтегровані у групу більш життєздатні та сталі, динамічніше розвиваються. У роботі розглянуто системні ефекти та функції комунікацій кластеру, узагальнено комунікаційні характеристики залежно від стадії життєвого циклу кластеру, проаналізовано поняття комунікаційного потенціалу як явища, яке відображає конкурентоспроможність та перспективи розвитку кластеру, запропоновано алгоритм проведення стратегічного аналізу комунікацій кластеру.

Ключові слова: кластер, комунікаційний потенціал, регіон, системний підхід, стратегія.

Rodchenko Volodymyr

Doctor (dr. Habil) of Economic Sciences, Professor;

First Deputy Director of Karazin Business School

V. N. Karazin Kharkiv National University

ORCID: 0000-0003-0298-4747

Rekun Ganna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor;

Associate Professor of Department of Management and Administration

V. N. Karazin Kharkiv National University

ORCID: 0000-0002-1734-7364

Prus Yuliia

*PhD, Director of the Regional Centre
for International Projects and Programs*

V. N. Karazin Kharkiv National University

ORCID: 0000-0003-0320-0131

COMMUNICATION POTENTIAL AS THE CLUSTER DEVELOPMENT FACTOR

The relevance of research is due to the widespread formation of cluster networks as a guarantee of sustainable development of economic entities and the economy as a whole. Enterprises and organizations that are integrated

into the group are more viable and sustainable, developing more dynamically. The system effects and functions of cluster communications are considered, communication characteristics depending on the stage of cluster life cycle are generalized, the concept of communication potential as a phenomenon that reflects competitiveness and prospects of cluster development is analyzed, algorithm of strategic analysis of cluster communications is offered.

Keywords: cluster, communication potential, region, system approach, strategy.

Актуальним завданням регіонального менеджменту є створення економічно та технологічно ефективних коопераційних об'єднань. Кластерні мережі – сучасний підхід до розвитку промисловості та сфери послуг у глобальній економіці через виокремлення спеціалізації окремих географічних регіонів. Міжнародний досвід показує, що суб'єкти господарювання, об'єднані в єдину групу чи кластер, здатні до швидкого економічного розвитку, життєздатного лідерства на внутрішніх та зовнішніх ринках, створення великої кількості робочих місць з високою доданою вартістю, швидкого технологічного прогресу.

Широкий інтерес до кластерів обумовлений тим, що вони використовують переваги масштабу та синергії, а також виступають формою організації виробництва з високим інноваційним потенціалом і, таким чином, відіграють ключову роль у забезпеченні конкурентоспроможності та соціально-економічного розвитку.

З позиції системного підходу кластер – це система, що самоорганізовується, якій притаманні властивості емерджентності та синергічності – позитивні ефекти, які проявляються у появі нових властивостей, підвищенні ефективності та сталості елементів завдяки об'єднанню зусиль. Головна мета створення кластерних систем – сталий розвиток економіки регіону та досягнення вищого рівня економічної ефективності суб'єктів, які входять до складу групи.

Системні ефекти залежать від здатності вибудовувати та підтримувати зовнішні та внутрішні інформаційні взаємодії, утворюючі сталі, довгострокові, взаємовигідні та здатні до розвитку комунікаційні мережі. В першу чергу, комунікації – це чинник, що визначає [1]:

кордони кластеру (взаємодія елементів у середині системи інтенсивніша, ніж взаємодія з зовнішнім оточенням);

здатність мережі до виживання та розвитку;

сталість та самоорганізацію.

Комунікації виконують у кластері декілька функцій, зокрема: інтеграція учасників (цілепокладання, єдиний комунікаційний простір, принципи та правила діяльності); інформаційна підтримка; мотивація учасників об'єднання, досягнення балансу інтересів та цінностей; налагодження взаємовідносин на принципах співробітництва та довіри; розширення та зростання системи (за рахунок появи нових контактів та розвитку кластерної мережі).

Комунікація допомагає учасникам кластеру ставити та досягати спільні цілі, координувати роботу, знаходити баланс у взаємовідносинах та інтересах. Як складна система з безліччю внутрішніх зв'язків, кластер більшою мірою зацікавлений у розвитку інтегруючої (спільна мета) та регулюючої функцій. Роль комунікацій у діяльності об'єднання буде суттєво відрізнятися у нещодавно створених групах та тих, що вже існують декілька років, саме тому при дослідженні комунікаційного чинника необхідно враховувати стадії життєвого циклу (рис. 1).



Рисунок 1 – Комунікаційні характеристики кластеру на різних стадіях його життєвого циклу (складено авторами за даними [1, 3])

Головні умови формування стратегічно перспективного кластеру – затребуваність та довіра. Лише затребуваний кластер може зберігати конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі, отримувати нові властивості та системні ефекти, ресурси, підтримку громадських та владних структур.

Довіра – основний принцип діяльності мережі: відкрита взаємодія учасників, обмін досвідом, знаннями, технологіями, взаємна підтримка, орієнтація на співробітництво. Довіра – це результат правильно побудованих комунікацій у кластері, особливо горизонтальних, які координують спільні проекти.

Майбутнє кластерів, як і інших економічних систем макро- та мікрорівня, значною мірою буде визначати комунікаційний потенціал чи спроможність ефективно обмінюватися інформацією, зберігаючи цілісність, досягаючи цілі та підтримуючи довірчі відносини з зовнішнім середовищем. Комунікаційний потенціал слугує індикатором як поточного, так і перспективного стану кластеру, його життєдіяльності та розвитку.

У фаховій літературі широкого розповсюдження отримав економічний та технологічний погляд на оцінку діяльності кластерів та визначення їх ефективності. Наприклад, у роботі [2] пропонується проводити оцінку кластеру з позиції важливості для регіону, економічної ефективності, ризику інвестиційного проекту, синергетичного ефекту. На наш погляд, існуючі підходи можуть бути доповнені оцінкою комунікаційного потенціалу кластеру. Отримана інформація та висновки будуть слугувати аналітичною базою для розробки програми оптимізації зовнішніх та внутрішніх зв'язків з метою підвищення сталості, цілісності, конкурентоспроможності системи.

Діагностику доцільно проводити у декілька етапів: визначення кількісного та якісного рівнів розвитку мережевих зв'язків, дослідження поінформованості учасників, аналіз взаємовідносин у кластері та зворотних зв'язків (зовнішніх та внутрішніх). Для оцінки комунікаційного потенціалу кластеру пропонується використати набір параметрів, які подано у табл. 1.

Параметри оцінки комунікаційного потенціалу кластеру

Етапи аналізу комунікаційного потенціалу кластеру	Параметри, що оцінюються
Кількісний рівень розвитку горизонтальних мережевих зв'язків	– кількість учасників кластеру, – залучених у мережеві коопераційні взаємодії; – середня кількість взаємодій
Якісний рівень розвитку горизонтальних мережевих зв'язків	– ефективність взаємодії (спільно реалізовані проекти, ініціативи) – інформаційна гнучкість (швидкість передачі інформації)
Поінформованість	– рівень ентропії (невизначеності); – повнота, доступність, обсяг інформації
Взаємовідносини (довіра)	– рівень задоволеності учасників спільною діяльністю (експертні оцінки); – рівень довіри (експертні оцінки)
Зворотний зв'язок у середині кластеру	– оперативність реагування на отримане повідомлення
Зворотний зв'язок з іншими організаціями та секторами (імідж)	– кількість позитивних / негативних відгуків, повідомлень про кластер

Аналіз комунікаційного потенціалу доречно проводити на кожному етапі життєвого циклу кластеру для вивчення закономірностей його розвитку, виявлення відхилень, порушень, внутрішніх протиріч у комунікаційних ланцюгах та корегування процесів, що відбуваються. Також комунікації доречно розглядати як стратегічну складову розвитку, при цьому доцільно звернути увагу на такі індикатори: відповідність плану розвитку комунікацій основній меті кластеру; кількість нових стратегічно важливих партнерських відносин; нові коопераційні зв'язки з іноземними партнерами; державна підтримка, рівень взаємодії з представниками влади; розширення співробітництва з науковими та фінансовими організаціями.

Введення стратегічного аналізу у структуру комплексного дослідження комунікацій кластеру дозволить ідентифікувати резонанс внутрішніх процесів та зовнішніх ситуацій, своєчасно помічати загрози та цілеспрямовано переключатися на можливості, які надаються оточенням для нарощування економічної активності та успішності.

Таким чином, використання у комплексній оцінці діяльності та розвитку кластерів елементів аналізу комунікаційного потенціалу ймовірно дасть такі результати: посилення інтеграційного початку та зацікавленості всіх учасників об'єднання; збалансований розвиток внутрішніх та зовнішніх зв'язків; нарощування синергетичного ефекту; залучення додаткових інвестицій; налагодження відносин з зовнішніми стейкхолдерами, приватно-державне партнерство; підвищення конкурентоспроможності як окремих суб'єктів, так і кластерного утворення в цілому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Blasini B., Minshall T. (2015). The Role of Communicators in Innovation Clusters: A Qualitative Study of the Munich and Cambridge Innovation Clusters. SSRN Electronic Journal. URL: <https://cutt.ly/YccdPCf>.
2. Cornuéjols A., Wemmerth C., Gañçarskib P., Bannic Y. (2018). Collaborative clustering: Why, when, what and how Information Fusion. Vol. 39. P. 81–95.
3. Pfeffermann N. (2020). New Leadership in Strategy and Communication Shifting Perspective on Innovation, Leadership, and System Design. 240 p.

Розгон Ольга Володимирівна

кандидат юридичних наук, доцент,

провідний науковий співробітник НДІ правового забезпечення

інноваційного розвитку НАПрН України

ORCID: 0000-0001-6739-3927

ЛІЦЕНЗІЙНИЙ ДОГОВІР НА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ОБ'ЄКТ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У цьому дослідженні об'єктом спеціального вивчення є ліцензійний договір як вид договору щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності на програмне забезпечення. Виявлено, що правова охорона програмного забезпечення, враховуючи специфічні особливості конкретного об'єкта, зводиться до захисту законних майнових інтересів і прав як авторів. Особлива увага приділена поділу та відмінності ліцензійних договорів на програмне забезпечення. Автором встановлено, що забезпечення ліцензійних договорів відкритого програмного забезпечення надає можливість користувачам програм не порушувати не тільки авторське право, а й більшу кількість прав порівняно із пропріетарним програмним забезпеченням, оскільки надає користувачам право вільно розповсюджувати та відтворювати необмежену кількість примірників програми з обов'язковим дотриманням умов ліцензій.

Ключові слова: програмне забезпечення, комп'ютерні програми, авторське право, ліцензія.

Rozghon Olha

*PhD, Associate Professor, Leading Researcher of Scientific
and Research Institute of Providing Legal Framework
for the Innovative Development of NALS of Ukraine
ORCID: 0000-0001-6739-3927*

LICENSE AGREEMENT ON THE SOFTWARE FOR SECURING AS AN OBJECT OF INTELLECTUAL PROPERTY

In this study, the object of special study is the license agreement as a type of agreement on the disposal of intellectual property rights to software. It was found that the legal protection of software, taking into account the specific features of a particular object, is reduced to the protection of legitimate property interests and rights as authors. Particular attention is paid to the division and difference of software license agreements. The author found that the provision of open source software agreements allows users of programs not only not to infringe copyright, but also more rights than proprietary software, because it gives users the right to freely distribute and reproduce an unlimited number of copies of the program with mandatory compliance with the terms of licenses.

Keywords: software, computer programs, copyright, license.

Наразі стрімкий етап розвитку інформаційних технологій породжує низку проблем щодо ефективного захисту та охорони прав інтелектуальної власності на такі об'єкти, як програмне забезпечення, комп'ютерні програми. Це зумовлює необхідність перегляду підходів до охорони і захисту прав на ці об'єкти.

Спочатку проаналізуємо, що таке програмне забезпечення.

Програмне забезпечення (software) – сукупність програм системи обробки інформації та програмних документів, необхідних для експлуатації цих програм.

Розрізняють *системне програмне забезпечення* (зокрема, операційна система, транслятори, редактори, графічний інтерфейс користувача) і *прикладне програмне забезпечення*, що використовується для виконання конкретних завдань, наприклад, *статистичне програмне забезпечення*.

Виконання програмного забезпечення комп'ютером полягає у маніпулюванні інформацією та керуванні апаратними компонентами комп'ютера. Наприклад, типовим для персональних комп'ютерів є відтворення інформації на екран та отримання її з клавіатури.

Програмне забезпечення (software) та *апаратне забезпечення* (hardware) – це два комплементарні компоненти комп'ютера, причому межа між ними нечітка: деякі фрагменти програмного забезпечення на практиці реалізуються суто апаратурою мікросхем комп'ютера, а *програмне забезпечення*, у свою чергу, здатне виконувати (емулювати) функції електронної апаратури.

На відміну від прикладного програмного забезпечення, *системне не вирішує* конкретні прикладні задачі, а лише забезпечує роботу інших програм, управляє апаратними ресурсами обчислювальної системи і т. д.

Системне програмне забезпечення призначене для: створення операційного середовища функціонування інших програм (інакше кажучи, для організації виконання програм); автоматизації розробки (створення) нових програм; забезпечення надійної та ефективної роботи самого комп'ютера й обчислювальної мережі; проведення діагностики і профілактики апаратури комп'ютера та обчислювальних мереж; виконання допоміжних технологічних процесів (копіювання, архівування, відновлення файлів програм і баз даних і т. д.) [1].

Згідно з Типовим положенням з охорони *програмного забезпечення* (ПЗ), розробленим ВОІВ ще у 1977 р., *програмне забезпечення* містить кілька компонентів: *програма для ЕОМ* – сукупність команд, які, якщо їх записати на машинозчитуваному носіїві, можуть забезпечувати виконання машиною, що здатна оброблювати інформацію, певних функцій; *опис програми* – повне викладення алгоритму у словесній, схемній або іншій формі, настільки детально, що дозволяє з'ясувати команди, які створюють зміст програми; *допоміжний матеріал* – будь-який матеріал, створений із метою полегшення розуміння чи застосування *програмного забезпечення* (наприклад, інструкція для користування).

Будь-який із цих компонентів можна позначити як «*програмне забезпечення*», але жоден із них *не має статусу самостійного об'єкта правового регулювання*. Таким *об'єктом є лише програмний засіб* – тобто матеріальний об'єкт у вигляді машинозчитуваного носія інформації із записаною у нього програмою.

Сам об'єкт охорони має подвійну природу: матеріальний об'єкт (диски, магнітна стрічка тощо) та нематеріальний комплекс операцій, що втілені в алгоритмі та програмі і являють собою результат творчої діяльності, тобто об'єкт інтелектуальної власності [2, с. 132].

Отже, програмне забезпечення для комп'ютера може бути його невід'ємною (невіддільною) частиною.

Комп'ютерні програми є об'єктом інтелектуальної власності (ч. 1 ст. 420 ЦК України), об'єктом авторського права (п. 2 ч. 1 ст. 433 ЦК України, п. 3 ч. 1 ст. 8 Закону України «Про авторське право і суміжні права»).

На думку вченого І. І. Верби, *комп'ютерні програми*, безумовно, є об'єктом права інтелектуальної власності – як результат творчої діяльності, але мають низку специфічних відмінностей від *об'єктів авторського права*: вони призначені для управління роботою технічного пристрою — комп'ютера, але при цьому є рішенням не технічного завдання, а логіко-математичного. Об'єктивна *форма вираження комп'ютерної програми* дозволяє швидко і дешево виготовляти якісні копії, тому в охороні комп'ютерних програм принципове значення має захист від копіювання [2, с. 133].

Дійсно, авторське право поширюється тільки на *форму вираження комп'ютерної програми як твору*, відповідно, може захищатися код програми.

Комп'ютерні програми є об'єктом трансферу технологій, оскільки комп'ютерні програми являють собою результати науково-дослідницьких робіт (НДР). *Трансфер технології* буде задіяний щодо тих об'єктів технологій, якими є об'єкти права інтелектуальної власності (зокрема, *комп'ютерні програми*) інтелектуальної власності, які є комерційно привабливими і мають високий потенціал *ліцензування*. Наявність у правовласника або його ліцензіата *прав на інтелектуальну власність* дозволяє їм досягти певного рівня ринкової винятковості, щоб надати правову охорону, а *трансфер технології* став комерційно перспективним для подальшої передачі *ліцензій суб'єктам трансферу технології*.

Як зазначалося, об'єктами авторського права є, зокрема, комп'ютерні програми. Відповідно, автору твору належать особисті немайнові права та майнові права інтелектуальної власності.

У ст. 1107 ЦК України зазначені види договорів щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності, які передбачають використання об'єкта права інтелектуальної власності, до яких належать у тому числі *ліцензія* або *ліцензійний договір*.

Таким чином, права на використання комп'ютерної програми як об'єкта права інтелектуальної власності можуть передаватися за ліцензію або ліцензійним договором. Ліцензія на використання об'єкта права інтелектуальної власності може бути виключною, однічною, невиключною, а також іншого виду, що не суперечить закону (п. 3 ст. 1108 ЦК України).

Беручи до уваги особливості програмного забезпечення та відповідно до стадії його життєвого циклу, пропонується виокремити *чотири групи цивільно-правових договорів (ліцензійних договорів)*: спрямовані на *створення програми* або про механічне відтворення (виникнення прав); спрямовані на *розпорядження майновими правами виробників програмного забезпечення*; ті, які регулюють *розповсюдження комп'ютерних програм*; ті, які регулюють *ліцензування програмного забезпечення*.

На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій є декілька форм ліцензування програмного забезпечення та розподілу програм.

Головними критеріями поділу та відмінністю ліцензійних договорів є: доступність вихідного коду програми і ціна програмного забезпечення. Відповідно до критеріїв поділу розрізняють: *пропрієтарне програмне забезпечення*, програмне забезпечення *загального використання*, програмне забезпечення, яке *вільно розповсюджується*, і програмне забезпечення з *відкритим вихідним кодом*, яке розповсюджується на умовах ліцензування, що не обмежує право використання такого програмного забезпечення, зокрема його копіювання та модифікацію.

Специфіка здійснення права на відтворення *пропрієтарного комп'ютерного програмного забезпечення* надає можливість власникові ліцензійного примірника комп'ютерної програми *копіювати один примірник безпосередньо на комп'ютер* – для надання комп'ютеру працездатності та один примірник – для архівних цілей. Тобто одночасно у нього може бути два примірники однієї комп'ютерної програми. У випадках втрати, пошкодження чи непридатності придбаного примірника власник має право замінити його архівним примірником. На відміну від пропрієтарного програмного забезпечення, *ліцензійні договори програмного забезпечення з відкритим вихідним кодом* (Open Source Software) надають користувачеві право на відтворення необмеженої кількості примірників програм, і всі вони є легальними.

Колісник А. С. пропонує поділяти *ліцензійні договори на комп'ютерне програмне забезпечення за двома критеріями* – за доступністю *вихідного коду* програми і за *ціною програмного забезпечення*. Так, кожен тип ліцензійних договорів на програмне забезпечення кардинально змінює підходи до специфікації та захисту авторських прав і, як наслідок, – його використання. Ці типи ліцензій на програмне забезпечення впливають на модель використання, організаційну модель розробки (якість і технічні параметри програм), на структуру витрат на різних етапах життєвого циклу програм і, як наслідок, – на модель ринку програмного забезпечення в цілому.

Однією з обов'язкових вимог при створенні сучасних механізмів захисту комп'ютерного програмного забезпечення є досягнення справедливого та життєздатного балансу інтересів суб'єктів авторських прав і користувачів програмного забезпечення.

Проблема правової охорони програмного забезпечення, враховуючи специфічні особливості конкретного об'єкта, зводиться до захисту законних майнових інтересів і прав як авторів – творців цього твору, так і фірм, що володіють похідним правом на його відтворення в комерційних цілях [3].

Комп'ютерні програми вільного користування супроводжуються вільними публічними ліцензіями, які є договорами приєднання.

Стаття 634 ЦК України передбачає можливість використання договору приєднання в цивільних правовідносинах. Вільні публічні ліцензії передбачають приєднання до них шляхом вчинення певних дій (зокрема відтворення, модифікації, розповсюдження комп'ютерної програми), які виражають волю особи установами правовідносини, тобто приєднатися до умов вільної публічної ліцензії.

За п. 1.1 Правил використання комп'ютерних програм у навчальних закладах, затверджених наказом Міністерства освіти і науки України від 02.12.2004 р. № 903, комп'ютерна програма вільного користування – це комп'ютерна програма, що розповсюджується на умовах ліцензії, яка надає користувачеві дозвіл на: використання програми з будь-якою метою; доступ до програмного коду; будь-які дослідження механізмів функціонування програми; використання механізмів (принципів) функціонування будь-яких довільних частин коду програми для створення інших програм та (або) адаптації до потреб користувача; відтворення програми і розповсюдження копій програми будь-яким способом та в будь-якій формі; зміну і вільне розповсюдження як оригінальної програми, так і зміненої, за тими самими умовами, під які підпадає і оригінальна програма.

Мета інновацій у сучасному інформаційному суспільстві — знайти нові ефективні та справедливі способи менеджменту ресурсів знань. На даний момент законодавство України достатньою мірою не врегулює питання використання авторських прав у мережі Інтернет або легалізації використання програмного забезпечення віль-

ного доступу. Тому доцільно користуватися відповідними рекомендаціями: рекомендації щодо застосування *вільних публічних ліцензій* на використання об'єктів авторського права і суміжних прав; рекомендації щодо онлайн-ліцензування; рекомендації щодо забезпечення правомірності використання комп'ютерних програм у діяльності суб'єктів господарювання; рекомендації для інтернет-провайдерів, контент-провайдерів та користувачів файлообмінних мереж та інших вебсервісів щодо правомірного використання об'єктів авторського права і суміжних прав у мережі Інтернет; рекомендації щодо вдосконалення механізму регулювання цифрового використання об'єктів авторського права і суміжних прав через мережу Інтернет [4].

Якщо власник авторських прав (продавець) надав *невиключне майнове* право розмноження і розповсюдження *примірників програмного забезпечення* на певній території та протягом певного строку, то передається право на *використання твору*.

Відповідно до пп. 14.1.225 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI роялті — будь-який платіж, отриманий як винагорода за користування або за *надання права на користування* будь-яким авторським і суміжним правом на літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи *комп'ютерні програми* тощо.

Оскільки отримання права користування об'єктом інтелектуальної власності (програмним забезпеченням) не передбачає передачі права інтелектуальної власності (авторського права) на цей об'єкт інтелектуальної власності (програмне забезпечення), то в цьому випадку передається право на використання твору (пп. 1 п. 1 ст. 440 ЦК України), зокрема право розмножувати і розповсюджувати програмне забезпечення, а платіж за його використання згідно з ліцензійним договором підпадає під визначення роялті.

Найчастіше правопорушення щодо *програмного забезпечення* обумовлені *суттєвою різницею між витратами інтелектуальних ресурсів на створення комп'ютерних програм і витратами на їх незаконне копіювання та розповсюдження* [5].

Для захисту прав правоволодільців програмного забезпечення К. В. Єфремова пропонує *реєструвати окремі елементи*

комп'ютерних програм і виділяє такі види реєстрації: реєстрація самого коду програми; реєстрація комп'ютерної програми як об'єкта авторського права. Одним із шляхів подолання *порушення прав на комп'ютерні програми* є процедура легалізації, яка передбачає не заміну програм, а *придбання ліцензій – кодів*. Так, на думку представників праволодільців програмного забезпечення, правовласникам було б вигідно отримати гроші за кожну піратську копію, але деякі давно встановлені неліцензійні програми або майже не використовуються, або їх можна замінити *софтом із відкритим кодом*. Софт з відкритим кодом (open source) поширюється безкоштовно, як, наприклад, офісні пакети Libre Office чи Open Office, операційна система Linux. Втім, підтримка такого програмного забезпечення може коштувати дорого. Тому вважається за доцільне визначити якийсь період часу (півроку, рік), упродовж якого за кожним підприємством чи органом влади буде визнана доцільність використання того чи іншого програмного забезпечення [6].

Отже, зазначена ситуація найбільше характеризує протистояння між розробниками програм із *«відкритим»* і *«закритим»* вихідними кодами. Підстава цього протистояння викликана економічним зиском, пов'язаним із ринками збуту комп'ютерних програм. Здійснення охорони комп'ютерних програм із *«відкритим»* кодом ґрунтується виключно на нормах авторського права. Концепція створення програм із *«відкритим»* кодом полягає в тому, що її вихідний код є доступним для інших розробників, що надає можливість удосконалювати, модифікувати, адаптувати, створювати на його основі програмні продукти. За таких умов, ніхто з розробників програм із *«відкритим»* кодом не має фінансових переваг над іншими розробниками через відсутність монополізації права на ознайомлення з вихідним кодом програми.

Водночас великі за обсягом програми базуються *не тільки на вихідних кодах* як таких, а й на *ідеях, алгоритмах, методах, методиках і специфічних структурах*, що відрізняє їх від інших аналогічних творів. Це дозволяє компаніям-монополістам зі значним обігом коштів *патентувати саме технічну реалізацію ідеї, створюючи конкурентам із «відкритим» кодом складні умови для розробки власних*

програмних продуктів, чим і захищають інноваційні результати своєї творчої діяльності. Наприклад, патентне право активно застосовується для охорони розробок окремих процедур і протоколів корпораціями Microsoft, Hewlett-Packard, IBM [7].

Таким чином, *патентування інноваційних розробок у сфері інформаційних технологій* є запорукою їх ефективного просування на ринку. Проте жорсткі форми захисту інтелектуальної власності зменшують спектр можливостей для інновацій. Загалом оптимальною є модель слабого захисту інтелектуальної власності (ліцензій). Деякі з цих ліцензій дозволяють лише використання за умови доопрацювання, інші – будь-яке використання та обмін, але всі вони стимулюють динамічні інновації [8].

Отже, слід урахувати як технологічну, так і економічну особливість *комп'ютерного програмного забезпечення*, а для забезпечення правомірності використання комп'ютерних програм необхідно застосовувати як правові, так і технічні засоби захисту *програмного забезпечення*.

Підсумовуючи, зауважимо, що забезпечення ліцензійних договорів відкритого програмного забезпечення надає можливість користувачам програм не порушувати не тільки авторське право, а й більшу кількість прав порівняно із пропріетарним програмним забезпеченням, оскільки надає користувачам право вільно розповсюджувати та відтворювати необмежену кількість примірників програми з обов'язковим дотриманням умов ліцензій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Рзаєв Д. О., Шарапов О. Д., Ігнатенко В. М., Дибкова Л. М. Інформатика та комп'ютерна техніка: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2002. 486 с. URL: <https://nmetau.edu.ua/file/130.pdf>.
2. Верба І. І. Основи інтелектуальної власності: навчальний посібник / за ред. С. В. Чікін. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: НТУУ «КПІ», 2013. 262 с.
3. Колісник А. С. Цивільно-правовий захист комп'ютерного програмного забезпечення: автореф. дис. ... на здобуття наукового ступеня канд. юрид. наук. Одеса. 2007. 18 с. URL: <http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/1193/%d0%9a%d0%be%d0%bb%d1%96%d1%81%d0%bd%d0%b8%d0%ba.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

4. Клімушин П. С. Особливості управління інтелектуальною власністю в умовах розвитку інформаційного суспільства. *Державне будівництво*. 2013. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2013_2_12.

5. Філик Н. В. Комп'ютерна програма як об'єкт авторського права: поняття, ознаки та правова охорона. *Юридичний вісник. Повітряне і космічне право*. 2016. № 2. С. 130–137. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnau_2016_2_23.

6. Єфремова К. В. Правова природа комп'ютерної програми як об'єкта інноваційних відносин. *Актуальні питання інноваційного розвитку: Науково-практичний журнал*. 2012. № 2. С. 24–28. URL: <https://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/2114/1/Yefremova.pdf>.

7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2011 рік: стат. щорічник України. К.: Держкомстат України, 2011. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm.

8. Intellectual Property on the Internet: What's Wrong with Conventional Wisdom? by James Bessen and Eric Maskin. Revised 2004. URL: <http://www.researchoninnovation.org/iipap2.pd>.

REFERENCES

1. Rzaiev D. O., Sharapov O. D., Ihnatenko V. M., Dybkova L. M. (2002). *Informatyka ta kompiuterna tekhnika*. K.: KNEU. URL: <https://nmetau.edu.ua/file/130.pdf> [in Ukrainian].

2. Verba I. I. (2013). *Osnovy intelektualnoi vlasnosti*. S. V. Chikin (Ed.). K.: NTUU «KPI» [in Ukrainian].

3. Kolisnyk A. S. (2007). *Tsyvilno-pravovyi zakhyst kompiuternoho prohramnoho zabezpechennia. Extended abstract of Candidate's thesis*. Odesa. URL: <http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/1193/%d0%9a%d0%be % d 0 % b b % d 1 % 9 6 % d 1 % 8 1 % d 0 % b d % d 0 % b 8 % d 0 % b a . pdf?sequence=1&isAllowed=y> [in Ukrainian].

4. Klimushyn P. S. (2013). *Osoblyvosti upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu v umovakh rozvytku informatsiinoho suspilstva. Derzhavne budivnytstvo - State construction, 2*. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2013_2_12. [in Ukrainian].

5. Filyk N. V. (2016). *Kompiuterna prohrama yak obiekt avtorskoho prava: poniattia, oznaky ta pravova okhorona. Yurydychnyi visnyk. Povitriane i kosmichne pravo - Legal Bulletin. Air and Space Law, 2, 130-137*. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnau_2016_2_23 [in Ukrainian].

6. Iefremova K. V. (2012). *Pravova pryroda kompiuternoi prohramy yak obiekta innovatsiinykh vidnosyn. Aktualni pytannia innovatsiinoho rozvytku - Actual issues of innovation development, 2, 24–28*. URL: <https://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/2114/1/Yefremova.pdf> [in Ukrainian].

7. Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini za 2011 rik. K.: Derzhkomstat Ukrainy. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm [in Ukrainian].

8. Intellectual Property on the Internet: What's Wrong with Conventional Wisdom? by James Bessen and Eric Maskin. Revised 2004. URL: <http://www.researchoninnovation.org/iipap2.pd>.

Савінова Альбіна Володимирівна

*молодший науковий співробітник НДІ правового
забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України*

ВИНА ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ПРИТЯГНЕННЯ ПЛАТНИКА ПОДАТКІВ ДО ФІНАНСОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Наукова робота присвячена вині, яка віднедавна доповнила ряд необхідних умов притягнення платника податків до фінансової відповідальності у випадках, прямо визначених податковим законодавством. Автором наведено приклади норм Податкового кодексу України, які опосередковано стосувались вини платника, а також згадано судові справи, в яких зазначені змістовні словосполучення, що стали підґрунтям для формулювання на рівні законодавства категорії вини платника. Виокремлено основні положення стосовно податково-правової вини платника. Акцентовано увагу на проблемі вибіркового визначення законодавцем переліку складів податкових правопорушень, для яких вина є обов'язковою ознакою.

Ключові слова: вина платника податків, склад податкового правопорушення, фінансова відповідальність.

Savinova Albina

*Junior Researcher of the Scientific and Research Institute of Providing
Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine*

WINES AS A NECESSARY CONDITION FOR TAXPAYERS TO FINANCIAL RESPONSIBILITY

The scientific work is devoted to guilt, which has recently supplemented a number of necessary conditions for bringing the taxpayer to financial liability in cases directly defined by Tax Law. The author gives examples of provisions of the Tax Code of Ukraine, which indirectly related to the guilt of the payer, as well as mentioned court cases, which indicate meaningful phrases that became the basis for formulating the category of guilt of the payer at the legislative level. The main provisions regarding the tax and legal guilt of the payer are highlighted. Emphasis is placed on the problem of legislator selective determination by the of the list of tax offenses for which guilt is a mandatory feature.

Keywords: taxpayer 's guilt, composition of tax offense, financial liability.

1 січня 2021 року набули чинності положення Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві» № 466-IX, згідно з якими невід’ємним елементом складів окремих видів податкових правопорушень стала суб’єктивна сторона з її обов’язковою ознакою – виною [1].

Для податкового законодавства й судової практики стосовно вирішення податкових спорів категорія вини не є новою.

Так, опосередкована згадка про вину вже була наявна у декількох статтях галузевого кодексу. До прикладу, п. 49.6 ст. 49 Податкового кодексу України (у редакції до 22.05.2020 р. (включно)) закріплював, що звільняється від відповідальності за неподання або несвоєчасне подання податкової декларації той платник, втрата, зіпсуття або несвоєчасне вручення поштового відправлення якого сталася з вини оператора поштового зв’язку [2]. Більше того, й абз. 1 п. 53.1 ст. 53 цього ж нормативно-правового акта (у редакції до 31.12.2020 р. (включно)) визначав, що у разі вчинення діяння, що містить ознаки податкового правопорушення, платник податків звільняється від фінансової відповідальності у тому випадку, коли він діяв відповідно до наданої йому індивідуальної податкової консультації або ж узагальнюючої консультації [3]. Як ми бачимо, для звільнення платника від тягара відповідальності за розглянутих умов достатньо було опосередковано встановити факт відсутності у його діянні вини через або 1) визначення вини оператора поштового зв’язку; 2) звернення

до позиції контролюючого органу, вираженої у відповідній податковій консультації.

Касаційний адміністративний суд у складі Верховного Суду часто при вирішенні конкретних справ апелював до змістовних словосполук, які нині стали основою для конституювання на рівні законодавства категорії вини платника. Так, у своїй постанові від 02.12.2019 р. у справі №804/729/17 Суд підкреслив, що платнику не варто нехтувати власним обов'язком відносно *ретельної перевірки* наданих йому від іншої сторони договору первинних документів [4]. У постанові від 17.12.2020 р. у справі № 826/6821/13-а Суд зазначив, що платник при виборі контрагента й формуванні з ним договірних відносин має керуватись *належною обачністю* [5].

Надалі на основі аналізу чинних галузевих норм доречно виокремити **основні положення стосовно податково-правової вини платника**, відповідно до яких вона:

1) є необхідною умовою притягнення платника до фінансової відповідальності у випадках, встановлених законодавством;

2) застосовується не до всіх видів податкових правопорушень, а лише щодо тих, які вичерпно визначені п. 109.3 ст. 109 Податкового кодексу України;

3) наявна у діянні платника за обставин, які свідчать, що він удавано, цілеспрямовано створив умови, які не можуть мати іншої мети, крім як невиконання або неналежне виконання вимог, установлених Податковим кодексом України та іншим законодавством, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи;

4) проявляється в тому, що особа: а) мала можливість дотриматись податково-правової норми, за порушення якої до неї потенційно може бути застосована фінансова відповідальність; та б) не вжила достатніх заходів для її дотримання. При цьому, вжиті платником заходи вважаються достатніми, якщо контролюючий орган не доведе, що платник діяв нерозумно, недобросовісно та без належної обачності.

До речі, дуже спірним з точки зору розуміння логіки законодавця є формулювання ним вичерпного переліку податкових правопорушень, для констатації факту вчинення яких необхідно встановити вину платника.

Нагадаємо, що відповідно до п. 109.3 ст. 109 Податкового кодексу України, необхідною умовою притягнення особи до фінансової відповідальності є встановлення вини особи виключно у випадках, визначених п. 119.3 ст. 119, п. п. 123.2-123.5 ст. 123, п. п. 124.2, 124.3 ст. 124, п. п. 125-1.2-125-1.4 ст. 125-1 цього Кодексу [6]. Це означає, що відносно всіх інших податкових правопорушень встановлення вини не потребується для того, щоб платника притягнути до фінансової відповідальності. Постає цілком закономірне питання: чому?

З метою пошуку відповіді на порушену проблему ми звернулись до Пояснювальної записки Законопроекту, яким у подальшому було введено досліджувану нами ознаку податкових правопорушень [7]. На жаль, жодної відповіді там немає. Надалі ми розглянули Висновок Головного науково-експертного управління Апарату Верховної Ради України від 27.09.2019 р. до цього ж Законопроекту, в якому також підкреслено, що презумпція невинуватості має стосуватись всіх податкових правопорушень, а не застосовуватись вибірково [8]. Таким чином, слід констатувати, що Закон України № 466-IX хаотично визначив склади податкових правопорушень, обов'язковим елементом яких є суб'єктивна сторона з її ознакою – виною.

Наведене, на наш погляд, призводить до чергового порушення системності податкового законодавства. Вина як загальна конструкція вважається ознакою певного виду правопорушення в цілому, а не частково. Не доречно формувати нормативний підхід, згідно з яким вина визначається вибірково – від порушення до порушення.

Проведемо нормативну паралель. Як вбачається з ч. 1 ст. 11 Кримінального кодексу України, кримінальне правопорушення є, окрім іншого, й винним діянням [9]. Така ж сама ознака притаманна й для адміністративного правопорушення, що впливає з ч. 1 ст. 9 Кодексу України про адміністративні правопорушення [10]. Згідно з ч. 2 ст. 1166 Цивільного кодексу України, притягти до цивільно-правової відповідальності у вигляді відшкодування завданої шкоди можливо тільки у тому разі, якщо особа не доведе, що шкода завдана не з її вини [11]. Учасник господарських відносин буде відповідати за невиконання або неналежне виконання господарського зобов'язання чи порушення правил здійснення господарської діяльності тільки

тоді, коли самостійно не доведе, що ним вжито усіх залежних від нього заходів для недопущення господарського правопорушення, що закріплено ч. 2 ст. 218 Господарського кодексу України [12]. З огляду на вказане, вина, поряд із іншими ознаками конкретного порушення, є необхідною умовою, за наявності якої кримінальне, адміністративне, цивільне й господарське правопорушення вважаються вчиненими. Недоведення вини призводить до висновку стосовно того, що у діянні особи відсутній склад правопорушення, й, як наслідок, немає правових підстав для притягнення її до відповідальності.

Ми притримуємось позиції, відповідно до якої вина має бути запроваджена у якості обов'язкової ознаки складу кожного податково-го правопорушення, вчинення якого зумовлює застосування до платника податків фінансової відповідальності.

ЛІТЕРАТУРА

1. 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 р. № 466-IX (у ред. Закону від 17.12.2020 р. № 1117-IX). *Офіційний вісник України*. 2021. № 4. Ст. 203.

2. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. *Голос України*. 2010. № 229.

3. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (у ред. Закону України від 21.12.2016 р. № 1797-VIII). *Голос України*. 2016. № 251.

4. Постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного адміністративного суду від 02.12.2019 р., судова справа № 804/729/17. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/86136545> (дата звернення: 19.03.2021).

5. Постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного адміністративного суду від 17.12.2020 р., судова справа № 826/6821/13-а. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/93630530> (дата звернення: 19.03.2021).

6. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (у ред. Закону України від 17.12.2020 р. № 1115-IX). *Голос України*. 2021. № 35.

7. Пояснювальна записка до Проекту Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодав-

стві: Проект Закону України від 30.08.2019 р. № 1210. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=1210&skl=10 (дата звернення: 20.03.2021).

8. Висновок Головного науково-експертного управління Апарату Верховної Ради України від 27.09.2019 р. до Проекту Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві: Проект Закону України від 30.08.2019 р. № 1210. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=1210&skl=10 (дата звернення: 20.03.2021).

9. Кримінальний кодекс України: Закон України від 05.04.2001 р. № 2341-III (у ред. Законів України від 16.02.2021 р. № 1231-IX, від 18.02.2021 р. № 1256-IX). *Голос України*. 2021. № 48.

10. Кодекс України про адміністративні правопорушення: Закон України від 07.12.1984 р. № 8073-X (у ред. Закону України від 16.02.2021 р. № 1231-IX). *Голос України*. 2021. № 48.

11. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV (у ред. Закону України від 03.11.2020 р. № 942-IX). *Голос України*. 2020. № 221.

12. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV (у ред. Закону України від 03.02.2021 р. № 1183-IX). *Голос України*. 2021. № 37.

REFERENCES

1. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo vdoskonalennia administruvannia podatkov, usunennia tekhnichnykh ta lohichnykh neuzghodzhenosti u podatkovomu zakonodavstvi: Zakon Ukrainy vid 16.01.2020 r. № 466-IX (u red. Zakonu Ukrainy vid 17.12.2020 r. № 1117-IX). (2021). *Ofitsiyni visnyk Ukrainy*, 4, art. 203.

2. Podatkovyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-VI. (2010). *Holos Ukrainy – Voice of Ukraine*, 229.

3. Podatkovyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-VI (u red. Zakonu Ukrainy vid 21.12.2016 r. № 1797-VIII). (2016). *Holos Ukrainy – Voice of Ukraine*, 251.

4. Postanova Verkhovnoho Sudu u skladі kolehii suddiv Kasatsiinoho administrativnoho sudu vid 02.12.2019 r., sudova sprava № 804/729/17. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/86136545> [in Ukrainian].

5. Postanova Verkhovnoho Sudu u skladі kolehii suddiv Kasatsiinoho administrativnoho sudu vid 17.12.2020 r., sudova sprava № 826/6821/13-a. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/93630530> [in Ukrainian].

6. Podatkovyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-VI (u red. Zakonu Ukrainy vid 17.12.2020 r. № 1115-IX). (2021). *Holos Ukrainy – Voice of Ukraine*, 35.

7. Poiasniuvalna zapyska do Proektu Zakonu pro vnesennia do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo vdoskonalennia administruvannia podatkov, usunennia tekhnichnykh ta lohichnykh neuzghodzhenosti u podatkovomu zakonodavstvi: Proekt Zakonu Ukrainy vid 30.08.2019 r. № 1210. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=1210&skl=10 [in Ukrainian].

8. Vysnovok Holovnoho naukovo-ekspertnoho upravlinnia Aparatu Verkhovnoi Rady Ukrainy vid 27.09.2019 r. do Proektu Zakonu pro vnesennia do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo vdoskonalennia administruvannia podatkov, usunennia tekhnichnykh ta lohichnykh neuzghodzhenosti u podatkovomu zakonodavstvi: Proekt Zakonu Ukrainy vid 30.08.2019 r. № 1210. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?pf3516=1210&skl=10 [in Ukrainian].

9. Kryminalnyi Kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 05.04.2001 r. № 2341-III (u red. Zakonu Ukrainy vid 16.02.2021 r. № 1231-IX, від 18.02.2021 r. № 1256-IX). (2021). *Holos Ukrainy – Voice of Ukraine*, 48.

10. Kodeks Ukrainy pro administratyvni pravoporushennia: Zakon Ukrainy vid 07.12.1984 r. № 8073-X (u red. Zakonu Ukrainy vid 16.02.2021 r. № 1231-IX). (2021). *Holos Ukrainy – Voice of Ukraine*, 48.

11. Tsyvilnyi Kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 16.01.2003 r. № 435-IV (u red. Zakonu Ukrainy vid 03.11.2020 r. № 942-IX). (2020). *Holos Ukrainy – Voice of Ukraine*, 221.

12. Hospodarskyi Kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 16.01.2003 r. № 436-IV (u red. Zakonu Ukrainy vid 03.02.2021 r. № 1183-IX). (2020). *Holos Ukrainy – Voice of Ukraine*, 37.

Ставніченко Людмила Ігорівна
студентка 3 курсу Інституту права
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

**ПЕРСПЕКТИВИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ
ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ
ІЗ ЗНАЧНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ:
ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВИЙ АСПЕКТ**

Наукова робота присвячена дослідженню перспектив державної підтримки інвестиційних проектів із значними інвестиціями, особливостям їх правового регулювання та значення для економіки держави. Автор проаналізував чинне законодавство, зробив власні обґрунтовані висновки в частині удосконалення господарсько-правового регулювання інвестиційних проектів із значними інвестиціями.

Ключові слова: інвестиції, інвестор, інвестиційні проекти із значними інвестиціями.

Stavnichenko Lyudmyla
*3rd year student of the Institute of Law
of Taras Shevchenko Kyiv National University*

PROSPECTS FOR STATE SUPPORT OF INVESTMENT PROJECTS WITH SIGNIFICANT INVESTMENTS: ECONOMIC AND LEGAL ASPECT

The scientific work is devoted to the research of prospects of state support of investment projects with significant investments, peculiarities of their legal regulation and significance for the state economy. The author analyzed the current legislation, made his own reasonable conclusions in terms of improving the economic and legal regulation of investment projects with significant investments.

Keywords: investments, investor, investment projects with significant investments.

З розвитком економіки і становленням України як європейської держави постає питання залучення інвестицій. Державна підтримка значних інвестиційних проектів передбачає створення сприятливих умов для здійснення інвестиційної діяльності іноземними і вітчизняними інвесторами. Перш за все, це можливо завдяки належному правовому регулюванню в сфері надання гарантій реалізації інвестиційних проектів, пільг і привілеїв для інвесторів.

Національні або іноземні інвестиції забезпечують стабільність макроекономічних показників. Тобто для активного економічного розвитку держави в сучасних умовах пріоритетами держави є на-

дання впевненості інвесторам у захисті їх майнових інтересів, залучення та ефективного використання накопиченого всередині країни капіталу.

Інвестиційні ризики є однією з основних проблем при здійсненні інвестиційної діяльності. Зазвичай вони призводять до недосягнення запланованих результатів інвестиційної діяльності та грошових збитків. Лише ефективне управління інвестиційними ризиками допоможе уникнути негативних наслідків і надати впевненості інвестору. Тому, на початку реалізації інвестиційного проекту потрібно виявити інвестиційний ризик, проаналізувати та оцінити наслідки настання ризикової події. На основі отриманих даних запровадити ефективні заходи для зменшення негативних наслідків.

Отже, в сучасних умовах проблема впевненості інвестора є першочерговою і включає в себе такі елементи: відповідність національного законодавства міжнародним стандартам в частині регулювання захисту інвестиційної діяльності, закріплення законодавством таких гарантій як: взаємне виконання інвестиційних зобов'язань, надання технічної підтримки інвестиційних проектів, захист майнових інтересів інвесторів, а також незалежність і справедливість судової системи [1].

17 грудня 2020 року Верховна Рада України прийняла Закон України «Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями в Україні» № 1116-IX (далі – Закон № 1116-IX). Закон визначає організаційні, правові та фінансові засади державної підтримки інвестиційних проектів зі значними інвестиціями. Метою його прийняття є залучення в Україну значних інвестицій, створення нових робочих місць, стимулювання економічного розвитку регіонів та зростання конкурентоспроможності економіки України [2].

Відповідно до Закону №1116-IX державна підтримка надається інвестиційним проектам із значними інвестиціями, що підкреслює пріоритетність в державній політиці залучення в економіку саме великих інвестицій. Це є новим терміном у законодавстві України і його визначення здійснюється через вимоги, що висуваються до такого інвестиційного проекту.

Згідно з ст. 5 Закону №1116-IX інвестиційний проект із значними інвестиціями, повинен відповідати таким вимогам:

– проект реалізується на території України у сферах переробної промисловості (крім діяльності з виробництва та обігу тютюнових виробів, спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв); добування з метою подальшої переробки та/або збагачення корисних копалин (крім кам'яного та бурого вугілля, сирої нафти та природного газу); поводження з відходами; транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, логістики; освіти, науки та науково-технічної діяльності; охорони здоров'я, мистецтва, культури, спорту, туризму та курортно-рекреаційної сфери;

– проект передбачає будівництво, модернізацію, технічне та/або технологічне переоснащення об'єктів інвестування у зазначених сферах, придбання необхідного устаткування (обладнання) та комплектуючих виробів до нього, а також може передбачати будівництво за рахунок коштів інвестора із значними інвестиціями необхідних для реалізації інвестиційного проекту із значними інвестиціями об'єктів суміжної інфраструктури;

– створення від 80 нових робочих місць із середньою заробітною платою працівників, розмір якої не менш ніж на 15% перевищує розмір середньої заробітної плати у відповідній сфері у регіоні, в якому реалізується проект, за попередній календарний рік;

– розмір інвестицій в об'єкти інвестування протягом строку реалізації інвестиційного проекту зі значними інвестиціями перевищує суму, еквівалентну 20 мільйонам євро (такий розмір розраховується за офіційним курсом валют, встановленим Національним банком України, на дату фактичного здійснення інвестицій);

– строк реалізації інвестиційного проекту із значними інвестиціями не перевищує 5 (п'яти) років.

Відповідно до ч. 2 ст. 5 Закону №1116-IX державна підтримка не може надаватися для реалізації інвестиційних проектів зі значними інвестиціями, що впроваджуються у сфері відновлюваних джерел енергії, добувній промисловості, у тому числі відповідно до угод про розподіл продукції, у сфері рослинництва та у фінансовій сфері [2].

Викладене дозволяє зробити проміжний висновок про те, що законодавець виокремлює новий вид інвестиційного проекту. Тобто ін-

вестиційний проект із значними інвестиціями є вузкою категорією відносно категорії інвестиційний проект.

В межах дослідження постає потреба визначитися із сутністю категорії інвестиційний проект із значними інвестиціями. Такий аналіз варто здійснювати спираючись на розуміння більш загального поняття, яким є інвестиційний проект.

Щукін Б.М. визначає поняття «інвестиційний проект», у двох аспектах: як документ і як конкретні дії інвестора щодо реалізації своїх інвестиційних намірів [3, с. 48]. З урахуванням наведеного стає зрозумілим, що і категорія «інвестиційний проект із значними інвестиціями» може розглядатися у цих двох аспектах, адже є спеціальною відносно першої, тобто наділена її загальними ознаками, проте з урахуванням власної специфіки.

В п. 5 ч. 1 ст. 1 Закону №1116-IX визначено, що інвестором із значними інвестиціями – є зареєстрована в Україні юридична особа, яка спеціально утворена для реалізації інвестиційного проекту із значними інвестиціями, є стороною спеціального інвестиційного договору та господарська діяльність якої спрямовується виключно на реалізацію інвестиційного проекту із значними інвестиціями та виконання спеціального інвестиційного договору [2]. Таким чином, законодавством виокремлено новий вид інвестора – інвестор із значними інвестиціями.

На основі положень Закону №1116-IX можна виокремити такі ознаки категорії «інвестор із значними інвестиціями»:

- суб'єкт інвестиційної діяльності є суб'єктом господарювання;
- сторона в договірних відносинах з державою;
- є суб'єктом реалізації інвестиційного проекту зі значними інвестиціями;
- має пільги і привілеї для реалізації інвестиційного проекту зі значними інвестиціями;
- має гарантовані державою гарантії інвестиційної діяльності, що не притаманні іншим інвесторам;
- діє з метою отримання прибутку.

Для реалізації інвестиційних проектів із значними інвестиціями Законом №1116-IX у ст. 3 передбачено форми державної підтримки:

– звільнення від сплати окремих податків та зборів відповідно до Податкового кодексу та мита при ввезенні нового обладнання відповідно до Митного кодексу;

– забезпечення переважного права землекористування земельною ділянкою державної або комунальної власності для реалізації інвестиційного проекту зі значними інвестиціями – надання земельної ділянки в користування (оренду) зі справлянням плати за землю на умовах, визначених з урахуванням зобов'язань, передбачених спеціальним інвестиційним договором, та з переважним правом придбання у власність інвестором зі значними інвестиціями такої земельної ділянки після спливу строку спеціального інвестиційного договору (крім випадків його дострокового припинення), якщо таке право передбачено спеціальним інвестиційним договором;

– забезпечення за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та інших джерел, не заборонених законом, будівництва, реконструкції, реставрації, капітального ремонту об'єктів суміжної інфраструктури (автомобільних шляхів, ліній зв'язку, засобів тепло-, газо-, водо- та електропостачання, інженерних комунікацій тощо), необхідних для реалізації інвестиційного проекту зі значними інвестиціями [2].

Надання державної підтримки у зазначених формах сприяє створенню сприятливого інвестиційного клімату в Україні. Таким чином створюються досить привабливі умови для ведення інвестиційної діяльності. Наприклад, такий привілей як забезпечення переважного права землекористування земельною ділянкою державної або комунальної власності надає гарантію і впевненість інвестору із значними інвестиціями у тому, що держава сприяє і заохочує реалізацію інвестиційного проекту із значними інвестиціями на умовах визначених спеціальним інвестиційним договором. А податкові і митні пільги передбачають збільшення прибутків інвестора.

З метою законодавчого закріплення пільг і привілеїв для інвесторів із значними інвестиціями Законом №1116-IX було внесено зміни до Земельного кодексу України, а також 02. 03. 2021 року Верховною радою прийнято Закон України «Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо

особливостей оподаткування суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти зі значними інвестиціями» (законопроект № 3761), Закон України «Про внесення зміни до розділу XXI «Прикінцеві та перехідні положення» Митного кодексу України» (законопроект № 3762).

Загальний обсяг державної підтримки інвестиційного проекту зі значними інвестиціями відповідно до ч.2 ст. 4 Закону №1116-IX не повинен перевищувати 30 відсотків від планового обсягу інвестицій за проектом та встановлюється у спеціальному інвестиційному договорі [2].

Законом №1116-IX в ч.1 ст. 6 передбачено створення спеціальної уповноваженої установи, завданням якої є супровід підготовки та реалізації інвестиційних проектів із значними інвестиціями, а також сприяння виконанню спеціальних інвестиційних договорів державою та органами місцевого самоврядування.

В ч.2 ст. 6 функціями уповноваженої установи визначено :

- здійснення заходів щодо залучення потенційних заявників для реалізації інвестиційних проектів із значними інвестиціями;

- надання заявникам, інвесторам із значними інвестиціями організаційної та інформаційно-консультативної допомоги з питань підготовки та реалізації інвестиційних проектів із значними інвестиціями на безоплатній основі;

- взаємодія з органами державної влади, органами місцевого самоврядування з питань, пов'язаних із супроводом підготовки та реалізації інвестиційних проектів із значними інвестиціями;

- підготовка та подання до уповноваженого органу періодичних та оперативних звітів про стан супроводу інвестиційних проектів із значними інвестиціями;

- розроблення пропозицій, рекомендацій, планів дій, спрямованих на удосконалення процесу підготовки та реалізації інвестиційних проектів із значними інвестиціями;

- організація навчання та проведення інформаційних заходів з питань підготовки та реалізації інвестиційних проектів із значними інвестиціями для органів державної влади, органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб;

– виконання інших функцій щодо підготовки та реалізації інвестиційних проектів із значними інвестиціями, передбачених законодавством та установчими документами уповноваженої установи [2].

Уповноваженою установою відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України «Про визначення уповноваженої установи на здійснення супроводу заявника та інвестора із значними інвестиціями у підготовці та реалізації інвестиційного проекту із значними інвестиціями» від 17 лютого 2021 р. № 133-р визначено державну установу “Офіс із залучення та підтримки інвестицій” [2].

Таким чином державою гарантується супровід і надання інформаційно-консультативної допомоги інвесторам із значними інвестиціями на усіх етапах: від подачі заявки до реалізації такого інвестиційного проекту.

Проаналізувавши функції уповноваженої установи можна зробити висновок, що органи державної влади і місцевого самоврядування є не готовими до співпраці з такою категорією інвесторів, тому для уникнення труднощів при підготовці і реалізації інвестиційного проекту із значними інвестиціями уповноважена установа буде надавати допомогу у взаємодії з ними. Разом з тим, держава сприяє навчання посадових осіб органів державної влади і органів місцевого самоврядування з питань підготовки та реалізації інвестиційних проектів із значними інвестиціями, що означає перспективу покращення інвестиційного клімату в Україні.

Також Законом №1116-IX передбачається запровадження інституту спеціального інвестиційного договору, що укладатиметься між інвестором та Урядом України в рамках здійснення інвестиційного проекту зі значними інвестиціями; регламентовано процедуру підготовки заявок та прийняття рішення щодо доцільності чи недоцільності укладення спеціального інвестиційного договору; визначено гарантії прав інвесторів, що реалізують інвестиційні проекти зі значними інвестиціями.

Зокрема, гарантії інвесторів із значними інвестиціями закріплено у ст. 17 Закону №1116-IX. По-перше держава гарантує виконання своїх зобов’язань щодо надання інвестору із значними інвестиція-

ми державної підтримки у формах та обсязі, визначених Законом №1116-IX та спеціальним інвестиційним договором [2].

На нашу думку, це є позитивним нововведенням, що демонструє готовність держави відповідати за своїми зобов'язаннями.

По-друге держава гарантує стабільність умов провадження господарської діяльності під час реалізації інвестиційних проектів зі значними інвестиціями, що здійснюються на підставі спеціальних інвестиційних договорів, додержання прав і законних інтересів зацікавлених осіб та інвесторів зі значними інвестиціями, а також держава [2].

Окрім цього в ч. 3 ст. 15 закріплено відповідальність у разі недодержання цієї гарантії. В такому випадку за рішенням суду або арбітражу такий інвестор має право на компенсацію понесених збитків [2].

Отже, інвестиційна діяльність пов'язана з певним ризиком для інвестора. Тому обсяг інвестицій як внутрішніх, так і зовнішніх (іноземних) значною мірою залежить від ефективності правових гарантій для інвестора, передбачених законодавством України та міжнародними договорами України, положення яких трансформовані у національне законодавство [5].

На сьогодні рівень інвестиційної привабливості України відповідно до рейтингу Doing business-2020 є досить низьким. Україна відповідно до даних Всесвітнього банку у цьому рейтингу зайняла 64 місце, натомість Російська Федерація – 28, Польща – 40 [6].

Для об'єктивної оцінки перспектив залучення великих інвестицій в Україну варто також звернути увагу на результати опитування іноземних портфельних і стратегічних інвесторів проведеного Європейською Бізнес Асоціацією, Dragon Capital і Центром економічної стратегії, відповідно до якого перешкодами для інвестицій в Україну є недовіра до судової системи; корупція; монополізація ринків; захоплення влади олігархами; складне й нестабільне законодавство [7].

На нашу думку, доцільним є врахування думки опитаних інвесторів і вдосконалення законодавства про державну підтримку інвестиційних проектів зі значними інвестиціями шляхом здійснення політики демонополізації і законодавчого закріплення гарантій створення сприятливих умов для інвестиційної діяльності на ринках.

А також важливим кроком для залучення інвестицій може бути закріплення швидкого і прозорого механізму реєстрації юридичної особи, яка спеціально створюється для реалізації інвестиційного проекту зі значними інвестиціями.

Висновки:

Світова фінансова криза негативно вплинула на стан економіки України, зокрема і розвиток підприємництва. Перш за все від цього потерпає малий та середній бізнес, який не може самостійно подолати наслідки кризи через обмеженість у грошових ресурсах.

Запровадження інституту інвестування із значними інвестиціями має більше переваг ніж недоліків, але водночас свідчить про низький рівень інвестиційної привабливості України.

Унормування системи державної підтримки інвестиційних проєктів із значними інвестиціями є позитивним нововведенням, однак для залучення інвестицій і покращення інвестиційного клімату в Україні потрібен комплексний підхід. Впровадження програм державної підтримки може стати основою державної політики із залучення інвестицій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Пацурія Н. Б. Страхування інвестиційних ризиків як механізм захисту прав інвестора. URL: <https://coordynata.com.ua/strahuvanna-investicijnih-rizikiv-ak-mehanizm-zahistu-prav-investora>.

2. Про державну підтримку інвестиційних проєктів із значними інвестиціями в Україні: Закон України від 17 грудня 2020 року № 1116-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20#Text>.

3. Щукін, Б. М. Інвестування : курс лекцій. К.: МАУП, 2004. 216 с. URL: http://maup.com.ua/assets/files/lib/book/mz4_6.pdf.

4. Про визначення уповноваженої установи на здійснення супроводу заявника та інвестора із значними інвестиціями у підготовці та реалізації інвестиційного проєкту із значними інвестиціями: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 лютого 2021 р. № 133-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/133-2021-%D1%80#Text>.

5. Обґрунтування інвестиційних проєктів у процесі трансформації форм власності: Навч. посібник / За заг. ред. Г. О. Швиданенко. К.: КНЕУ, 1998. 172 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/197268603.pdf>.

6. Рейтинг Doing business-2020 на сайті Всесвітнього Банку. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/rankings>.

7. Результати опитування проведеного Європейською Бізнес Асоціацією, Dragon Capital і Центром економічної стратегії. URL: <https://eba.com.ua/nedovira-do-sudovoyi-systemy-posila-1-mistse-sered-pereshkod-dlya-inozemnyh-investysij/>.

REFERENCES

1. Patsuriia N. B. Strakhuvannia investytsiinykh ryzykiv yak mekhanizm zakhystu prav investora. URL: <https://coordinata.com.ua/strahuvanna-investicijnih-rizikiv-ak-mekhanizm-zahistu-prav-investora> [in Ukrainian].

2. Pro derzhavnu pidtryмку investytsiinykh proektiv iz zachnymy investytsiiamy v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 17 hrudnia 2020 roku № 1116-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20#Text>

3. Shchukin, B. M. (2004). Investuvannia : kurs lektsii. K.: MAUP. URL: http://maup.com.ua/assets/files/lib/book/mz4_6.pdf [in Ukrainian].

4. Pro vyznachennia upovnovazhenoi ustanovy na zdiisnennia suprovodu zaiavnyka ta investora iz zachnymy investytsiiamy u pidhotovtsi ta realizatsii investytsiinoho proektu iz zachnymy investytsiiamy: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17 liutoho 2021 r. № 133-r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/133-2021-%D1%80#Text> [in Ukrainian].

5. Obhruntuvannia investytsiinykh proektiv u protsesi transformatsii form vlasnosti. (1998). H. O. Shvydanenko (Ed.). K.: KNEU. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/197268603.pdf> [in Ukrainian].

6. Reitynh Doing business-2020 na сайti Vsesvitnoho Banuku. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/rankings> [in Ukrainian].

7. Rezultaty opytuvannia provedenoho Yevropeiskoiu Biznes Asotsiatsiieiu, Dragon Capital i Tsentrom ekonomichnoi stratehii. URL: <https://eba.com.ua/nedovira-do-sudovoyi-systemy-posila-1-mistse-sered-pereshkod-dlya-inozemnyh-investysij/> [in Ukrainian].

Токарєва Катерина Олегівна

кандидат юридичних наук, старший науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України, доцент кафедри правоохоронної діяльності та поліціїстики Харківського національного університету внутрішніх справ

**ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ
ФОНДУ БОРОТЬБИ З ГОСТРОЮ РЕСПІРАТОРНОЮ
ХВОРОБОЮ COVID-19 ТА ЇЇ НАСЛІДКАМИ**

Автором розглянуто порядок надання коштів з Фонду боротьби з гострою респіраторною хворобою COVID-19, спричиненою коронавірусом SARS-CoV-2, та її наслідками. Зазначено, що такий фонд створено у складі загального фонду державного бюджету України. Аргументовано, що запроваджений Урядом механізм розподілу коштів Фонду COVID-19 є доволі складним, деякі положення залишилися поза увагою законодавця. Підкреслено, що процедура виділення коштів є досить складною та тривалою, деякі положення потребують конкретизації.

Ключові слова: бюджет, фінансування, виділення коштів, фонд бюджету.

Tokarieva Kateryna

PhD, Senior researcher of the Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine, Associate Professor of Law Enforcement and Police Kharkiv National University of Internal Affairs

**LEGAL REGULATION OF THE APPLICATION OF FUNDS
OF THE FUND OF COMBATING ACUTE RESPIRATORY
DISEASE COVID-19 AND ITS CONSEQUENCES**

The author contemplates the procedure for providing funds from the Fund to combat acute respiratory disease COVID-19, caused by coronavirus SARS-COV-2, and its consequences. It is noted that such a fund was created as part of the general fund of the State Budget of Ukraine. It should be noted that the

Government introduced by the Government of the Covid-19 Fund allocation is rather complicated, some provisions remained outside the legislator. It is emphasized that the procedure for allocation of funds is rather complicated and prolonged, some provisions require a specification.

Keywords: budget, financing, allocation of funds, budget fund.

В умовах соціально-економічної кризи, яка загострилася з оголошенням пандемії у зв'язку з поширенням гострої респіраторної хвороби COVID -19, особливої актуальності набувають питання, пов'язані з виконанням бюджетів різних рівнів. Це зумовлено тим, що виконання бюджету є центральною стадією бюджетного процесу, в межах якої здійснюється перерахування доходів та фінансування видатків. Для того, аби забезпечити належне фінансування заходів боротьби з коронавірусом у складі державного бюджету було створено Фонд боротьби з гострою респіраторною хворобою COVID-19, спричиненою коронавірусом SARS-CoV-2, та її наслідками (далі – Фонд) й затверджено порядок використання коштів цього фонду [1]. На підставі аналізу положень Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік» [2] робимо висновок про те, що цей фонд формується у складі загального фонду державного бюджету.

Зазначений Фонд має чітко визначені напрямки використання коштів, зокрема, до них віднесено такі: 1) заходи, спрямовані на запобігання виникненню та поширенню, локалізацію та ліквідацію спалахів, епідемій та пандемій гострої респіраторної хвороби COVID-19, та на боротьбу з її наслідками, (закупівля товарів, робіт і послуг, необхідних для здійснення зазначених заходів, включаючи закупівлю медичних послуг за програмою державних гарантій медичного обслуговування населення, придбання обладнання для приймальних відділень опорних закладів охорони здоров'я в госпітальних округах, для відділень екстренної (невідкладної) медичної допомоги, що входять до багатопрофільних лікарень, для медичних амбулаторій, фельдшерсько-акушерських і фельдшерських пунктів у сільській місцевості та проведення капітального ремонту, реконструкції цих приміщень, покращення транспортного сполучення, будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання автомобільних доріг загально-го користування державного, місцевого значення); 2) надання грошо-

вої допомоги громадянам, зокрема, особам похилого віку, у зв'язку з негативними наслідками поширення на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19; 3) надання фінансової допомоги Фонду соціального страхування і Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття на поворотній або безповоротній основі; 4) надання трансферту Пенсійному фонду України; 7) поповнення резервного фонду державного бюджету та ін. [1, п. 2].

Для отримання коштів з фонду міністерства, обласна, Київська міська держадміністрація та інші органи державної влади повинні подати звернення до Кабінету Міністрів України. При цьому у ньому слід зазначити такі відомості: (1) напрям спрямування коштів фонду та їх обсяг; (2) головний розпорядник коштів державного бюджету; (3) заходи, які передбачається здійснити за рахунок коштів Фонду; (4) умови виділення коштів з фонду (на поворотній або безповоротній основі); (5) пропозиції щодо умов і гарантій повернення виділених коштів з фонду на поворотній основі; (6) інформація про можливість (неможливість) фінансового забезпечення відповідних заходів за рахунок інших джерел та можливі наслідки в разі, коли кошти не будуть виділені з фонду. Також до звернення додаються фінансово-економічні розрахунки та обґрунтування щодо необхідного обсягу коштів фонду [1, п. 3]. Показово, що законодавець не встановлює підстав та / або умов, за яких виділення коштів з такого Фонду державного бюджету відбувається на поворотній чи безповоротній основі. Крім того, у Порядку виділення коштів з Фонду не передбачено підстав для відмови у задоволенні звернення про виділення грошових коштів. На нашу думку, регламентація цього аспекту має принципове значення, оскільки це впливає на подальший розвиток правовідносин між суб'єктами.

Згідно з п. 5 аналізованого Порядку Кабінет Міністрів України відповідно до пріоритетності спрямування коштів фонду та з урахуванням поданої Мінфіном інформації щодо загального обсягу виділених коштів з фонду та їх залишку відповідно до прийнятих рішень Кабінету Міністрів України протокольним рішенням доручає міністерству, до компетенції якого належить питання забезпечення реалі-

зації напряму (далі - розробник) разом із заінтересованими органами розглянути звернення та підготувати проект рішення Кабінету Міністрів України про виділення коштів з фонду [1]. Звернення та додані до нього матеріали про виділення коштів з Фонду розглядається розробником разом із заінтересованими органами у тижневий строк, після цього готується проект рішення Кабінету Міністрів України про виділення коштів з фонду. У разі потреби Кабінет Міністрів України може скоротити строк розгляду звернення та підготовки проекту рішення про виділення коштів з фонду.

У проекті рішення обов'язково зазначаються: (а) головний розпорядник та у разі потреби відповідальний виконавець бюджетної програми; (б) напрям спрямування коштів фонду, визначений відповідно до п. 2 Порядку; (в) назва нової бюджетної програми (включаючи трансферти місцевим бюджетам) або код і назва бюджетної програми, за якою у державному бюджеті затверджені бюджетні призначення (у разі виділення коштів за напрямами спрямування коштів фонду, передбаченими абз. 2 (в частині закупівлі медичних послуг за програмою державних гарантій медичного обслуговування населення), 8 і 9 п. 2 цього Порядку); (г) обсяг коштів у грошовому виразі (тис. гривень) та його економічна сутність (видатки споживання (з них - оплата праці, комунальні послуги та енергоносії), видатки розвитку і кредитування бюджету); (д) умови надання та повернення коштів фонду (у разі виділення коштів на поворотній основі); (е) у разі виділення коштів у вигляді трансфертів місцевим бюджетам - також їх обсяг у розрізі місцевих бюджетів; (є) положення про надання доручення щодо: забезпечення відповідним головним розпорядником погодження рішення про виділення коштів з фонду з Комітетом Верховної Ради України з питань бюджету; внесення Мінфіном в установленому порядку змін до розпису державного бюджету після зазначеного погодження [1, п. 8].

У разі прийняття Кабінетом Міністрів України про виділення коштів з Фонду у головного розпорядника бюджетних коштів виникають певні обов'язки. Так, спочатку головний розпорядник повинен погодити відповідне рішення з Комітетом Верховної Ради України з питань бюджету (копія рішення додається до звернення разом із фі-

нансово-економічними розрахунками та обґрунтуваннями), а також головний розпорядник повідомляє у триденний строк Мінфіну про коди економічної класифікації видатків бюджету, коди класифікації кредитування бюджету та відповідні обсяги коштів, що виділяються з фонду, згідно із зазначеним рішенням.

Після погодження відповідного рішення Комітетом Верховної Ради України з питань бюджету головний розпорядник надсилає його Мінфіну для внесення в установленому порядку змін до розпису державного бюджету, закріплення за новою бюджетною програмою кодів програмної та функціональної класифікації видатків і кредитування бюджету. Далі головний розпорядник отримує довідку про внесення змін до розпису державного бюджету й розробляє і затверджує документи, що застосовуються у процесі виконання державного бюджету та передбачені Порядком складання, розгляду, затвердження та основними вимогами до виконання кошторисів бюджетних установ, а також паспорт бюджетної програми або зміни до паспорта бюджетної програми в установленому законодавством порядку.

Вже після отримання грошових коштів головний розпорядник зобов'язаний щомісячно (до 5 числа) звітувати перед Комітетом Верховної Ради України з питань бюджету та Мінфіном, подавати інформацію про використання коштів фонду, а у разі виділення коштів з фонду на поворотній основі – також інформацію про їх повернення до державного бюджету [1, п. 12]. Крім того, відповідно до п. 14 Порядку головні розпорядники забезпечують використання виділених з фонду коштів, не допускаючи наявності кредиторської заборгованості на 30 день з дня відміни дії карантину, встановленого Кабінетом Міністрів України з метою запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, за новими бюджетними програмами, відкритими відповідно до прийнятих рішень про виділення коштів з фонду, крім випадків виділення коштів за напрямом спрямування коштів фонду, передбаченим абз. 9 п. 2 Порядку.

З огляду на викладене можемо констатувати, що процедура виділення коштів з Фонду боротьби з гострою респіраторною хворобою

COVID-19, спричиненою коронавірусом SARS-CoV-2, та її наслідками характеризується наявністю низки етапів. Зокрема, йдеться про такі: (а) ініціація виділення грошових коштів (подача звернення про виділення коштів до Кабінету Міністрів України міністерствами, обласними, Київської міською держадміністрацією та іншими органами державної влади; (б) розгляд звернення та підготовка проекту рішення Кабінету Міністрів України про виділення коштів; (в) погодження з усіма заінтересованими органами проекту рішення та його розгляд Кабінетом Міністрів України; (г) прийняття рішення Кабінетом Міністрів України про виділення коштів з Фонду. Крім того, необхідно акцентувати увагу на наявності відповідних додаткових обов'язків для головних розпорядників бюджетних коштів після прийняття Кабінетом Міністрів України про виділення коштів з Фонду.

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що запроваджений Урядом механізм розподілу коштів Фонду COVID-19 є доволі складним, деякі положення залишилися поза увагою законодавця. Процедура виділення коштів є досить тривалою та передбачає погодження кожного проекту рішення про виділення коштів із усіма заінтересованими органами, а також із Комітетом Верховної Ради України з питань бюджету. Крім того, необхідно акцентувати увагу на відсутності критеріїв, за якими Кабінет Міністрів задовольняє звернення, що надходять від органів влади.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про затвердження Порядку використання коштів фонду боротьби з гострою респіраторною хворобою COVID-19, спричиненою коронавірусом SARS-CoV-2, та її наслідками: Постанова Кабінету Міністрів України від 22 квіт. 2020 р. № 302. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/302-2020-%D0%BF#Text>.

2. Про Державний бюджет України на 2020 рік: Закон України від 14 листоп. 2019 р. № 294-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20#Text>.

REFERENCES

1. Pro zatverdzhennia Poriadku vykorystannia koshtiv fondu borotby z hostroiu respiratornoiu khvoroboiu COVID-19, sprychynenoiu koronavirusom

SARS-CoV-2, та її наслідками: Постанова Кабінету Міністрів України від 22 квіт. 2020 р. № 302. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/302-2020-%D0%BF#Text> [in Ukrainian].

2. Pro Derzhavnyi biudzheth Ukrainy na 2020 rik: Zakon Ukrainy vid 14 lystop. 2019 r. № 294-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20#Text>.

Chubenko Vira

*PhD Candidate of the Scientific and Research Institute of Providing
Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine
ORCID: 0000-0002-7235-3820*

SOME PROBLEMS OF IMPLEMENTING THE CONCEPT OF SMART SPECIALIZATION AS A FACTOR STIMULATING HIGH-TECH PRODUCTION

The article considers the concept of smart specialization as a logically and strategically new approach to the development of high-tech production. The changes introduced in Ukraine in terms of regional development planning on the basis of smart specialization are analyzed. The main problems of legal regulation of the introduction of the idea of development on the basis of smart specialization in Ukraine are identified, as well as a comparison of such regulation with the law of the European Union.

Keywords: high-tech products, smart specialization.

Чубенко Віра Анатоліївна

*аспірант НДІ правового забезпечення
інноваційного розвитку НАПрН України
ORCID: 0000-0002-7235-3820*

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ РОЗУМНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ЯК ФАКТОР, СТИМУЛЮЮЧИЙ ВИСОКОТЕХНІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО

У статті розглядається концепція розумної спеціалізації як логічно та стратегічно новий підхід до розвитку високотехнологічного виробництва. Проаналізовано зміни, внесені в Україні в плані регіонального розвитку на основі розумної спеціалізації. Визначено основні проблеми правового регулювання впровадження ідеї розвитку на основі розумної спеціалізації в Україні, а також порівняння такого регулювання із законодавством Європейського Союзу.

Ключові слова: високотехнологічна продукція, розумна спеціалізація.

For the national economy of Ukraine it is extremely important to produce and increase the supply of high-tech products. In achieving this goal, one of the main directions is the creation of legal and institutional foundations of this economic activity, including through the introduction of new approaches, in particular, such as the concept of smart specialization.

The concept of smart specialization policy is a fundamentally new approach to stimulating the high-tech sphere of production. This concept in the context of regional development involves a combination of science, business and civil society (government, local government). Accordingly, the purpose of smart specialization is the optimal use of the potential of individual regions through the maximum adaptation of possible areas of science and education in these regions to their specific socio-economic conditions [6, p. 58].

In the context of this work, it is important to outline the relationship between the concept of smart specialization and stimulating the production and supply of high-tech products. This relationship is quite close, predictable and is as follows.

First of all, the production of high-tech products is always based on research and development work, which are a prerequisite for the actual creation of such products, its knowledge intensity. At the same time, smart specialization is positioned as a concentration of knowledge resources, and the main factor of this concept is that by concentrating R&D results and other components of knowledge resources, linking them with a limited number of priority economic activities, regions and countries can claim a high level of competitiveness, including through the use as an intermediate or high-tech product. Thus, the possibility of R&D and development of new technologies is one of the main principles

of smart specialization. Moreover, the very issue of finding sources and stimulating the investment process was the root cause of the development of the concept of smart specialization.

Secondly, in essence, the main aspirations of the developers of the concept of smart specialization was the concentration and direction of economic development in the field of knowledge and high technology. That is, the factor of availability of natural resources in a particular region is important for determining the specialization of the region, but the concept of smart specialization is not aimed at defining such a region as a raw material base or a region of low or medium technology. On the contrary, the main idea is innovation, high-tech production, the transition to the development, production and supply of products with high added value and knowledge.

Another impetus for the feasibility of this concept is the dispersion, lack of coordination in the specialization and cooperation of the aviation industry, radio, electronics and other industries, where there is incomplete production cycle, duplication of production of similar products in volumes far from optimal, lack of highly qualified personnel and more. As the Polish experience shows, such enterprises, using other competitive local advantages and resources, can be repurposed, change the vector of production, add other necessary elements (scientific, educational institutions), which should ultimately contribute to the production and supply of science-intensive products, goods with high added value.

The introduction of smart specialization in the system of strategic planning of regional development in Ukraine has become one of the areas of approximation of national legislation to the realities of the European Union. In addition, the normative documents on the procedure for developing the state strategy of regional development of Ukraine and regional development strategies [4, 5] for the first time define the introduction of the concept of smart specialization in Ukraine.

However, it is worth noting that there are some problems of legal regulation of the introduction of the idea of development on the basis of smart specialization in Ukraine. Thus, the regions and countries of the European Union at their own discretion apply or do not apply the concept of smart specialization in the strategic planning of their

development [1]. Moreover, the impetus for the introduction of the concept of smart specialization is, first of all, the expectation of positive economic consequences, as well as the possibility of obtaining funding for these purposes from external sources of funding through access to EU structural funds. In Ukrainian legislation, the approach to the introduction of the concept of smart specialization is imperative. It is mandatory to develop a state strategy for regional development on the basis of smart specialization using an integrated approach, and in regional strategies at least one strategic goal should be defined on the basis of smart specialization. Thus, there is a high probability of defining strategic goals in regional strategies, which in essence, either do not relate to the concept of smart specialization due to lack of understanding, or do not take into account all the components and principles of such a concept.

In addition, it should be noted that the understanding of the concept of «region», which introduces the concept of smart specialization in Ukraine and the EU is also different. Thus, this concept, although it takes into account the territorial component in its basic sense in the European Union, however, is not limited to a particular locality or territorial unit. Thus, it can be a country as a whole, or several settlements or other administrative-territorial units. In Ukraine, strategic development planning on the basis of smart specialization is carried out in each region separately, and therefore is limited to the administrative-territorial unit - the region, the territory of the Autonomous Republic of Crimea, the cities of Kiev, Sevastopol [5]. This may lead to the fact that strategic planning will not take into account (or in a relatively low percentage) resources that may be located in neighboring areas, but can be used in the development of another territorial unit, such as educational, research institutions, etc.

In addition, there are risks of local authorities ignoring the potential and real opportunities for R&D and development of new technologies in the development of the local economy and, accordingly, the exclusion of such institutions from the process of formulating a specialization strategy. This ultimately will not allow to stimulate the production of high value-added products, and high-tech products in particular.

Thus, a number of measures have been taken in Ukraine aimed at legal regulation of the application of the concept of smart specialization,

which will identify regional potential for structural and technological change, as well as industrial modernization on an innovative, high-tech basis. However, these regulations in this area provide only a superficial understanding of this concept, and rather ambiguous approaches to its application in practice, in particular during the strategic planning of regional development. In order to adequately apply the principles of smart specialization and get positive results on this basis, it is extremely important to properly understand the essence of this innovative system developed by the European Union to intensify structural changes in regional economies, formation and development of regional capacity to operate effectively.

ЛІТЕРАТУРА

1. Guide to research and innovation strategies for smart specialization (RIS3). Luxembourg, 2012. URL: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/smart_specialisation/smart_ris3_2012.pdf.

2. Про засади державної регіональної політики : Закон України від 05.22.2015 р. № 156-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2015. № 13. С. 721.

3. Про затвердження Порядку розроблення Державної стратегії регіонального розвитку України і плану заходів з її реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених Стратегії і плану заходів : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.11.2015 р. № 931. *Офіційний вісник України*. 2015. № 92. С. 104.

4. Про затвердження Порядку розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.11.2015 р. № 932. *Офіційний вісник України*. 2015. № 92. С. 111.

5. Яцюк О. С. Сمارт-спеціалізація розвитку регіону як важливий напрям підвищення його конкурентоспроможності та інноваційної активності. *Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості*. 2018. № 2. С. 54–60.

REFERENCES

1. Guide to research and innovation strategies for smart specialization (RIS3). Luxembourg, 2012. URL: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/smart_specialisation/smart_ris3_2012.pdf [in English].

2. Pro zasady derzhavnoi rehionalnoi polityky : Zakon Ukrainy vid 05.22.2015 r. № 156-VIII. (2015). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 13, 721* [in Ukrainian].

3. Pro zatverdzhennia Poriadku rozroblennia Derzhavnoi stratehii rehionalnoho rozvytku Ukrainy i planu zakhodiv z yii realizatsii, a takozh provedennia monitorynhu ta otsinky rezultatyvnosti realizatsii zaznachenykh Stratehii i planu zakhodiv : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 11.11.2015 r. № 931. (2015). *Ofitsiyni visnyk Ukrainy – Official Gazette of Ukraine, 92, 104* [in Ukrainian].

4. Pro zatverdzhennia Poriadku rozroblennia rehionalnykh stratehii rozvytku i planiv zakhodiv z yikh realizatsii, a takozh provedennia monitorynhu ta otsinky rezultatyvnosti realizatsii zaznachenykh rehionalnykh stratehii i planiv zakhodiv : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 11.11.2015 r. № 932. (2015). *Ofitsiyni visnyk Ukrainy – Official Gazette of Ukraine, 92, 111* [in Ukrainian].

5. Yatsiuk O. S. (2018). Smart-spetsializatsiia rozvytku rehionu yak vazhlyvyi napriam pidvyshchennia yoho konkurentospromozhnosti ta innovatsiinoi aktyvnosti. *Naukovyi visnyk IFNTUNH. Seriya: Ekonomika ta upravlinnia v naftovii i hazovii promyslovosti – Scientific Bulletin IFNTUNG. Series: Economics and Management in the Oil and Gas Industry, 2, 54–60* [in Ukrainian].

Шевченко Людмила Степанівна

*докторка економічних наук, старший науковий співробітник НДІ
правого забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України
професорка, завідувачка кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
ORCID: 0000-0002-4567-0310*

КОНКУРЕНТНЕ УПРАВЛІННЯ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Наукова робота присвячена дослідженню проблем конкурентного управління бізнесом. Авторка проаналізувала сутність концепції конкурентного управління, особливості її сучасного розвитку. Сформульовано нові підходи до забезпечення конкурентоспроможності фірми в інноваційній економіці.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентне управління, інноваційна економіка.

Shevchenko Liudmyla

*Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher of the Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine, Full Professor, Head of Economic Theory Department of Yaroslav Mudryi National Law University
ORCID: 0000-0002-4567-0310*

COMPETITION MANAGEMENT IN INNOVATIVE ECONOMY

The scientific work is devoted to the research of the problems of competition business management. The author analyzed the essence of the concept of competition management, features of its modern development. New approaches to ensuring the competitiveness of the firm in an innovative economy are formulated.

Keywords: competition, competitiveness, competition management, innovative economy.

Розвиток конкурентних відносин на сучасному етапі відбувається в умовах стрімких зрушень, ризиків, неочікуваності та непередбачуваності. Конкуренція стає глобальною та динамічною. ТНК втягують у сферу своєї дії національні підприємства. Основним інструментом впливу на конкурентів стають інновації, часто підривного характеру. Світовим трендом є перехід від аналогової до цифрової економіки, відповідно від традиційної до цифрової конкуренції – цифрових платформ та екосистем. При цьому українська економіка залишається джерелом недоброчесної конкуренції. Усі ці процеси потребують управлінського реагування, постійного пошуку нових способів та ефективних напрямів підвищення конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності, впровадження концепції конкурентного управління.

Як сучасна концепція, конкурентне управління знаходиться на етапі свого становлення і передбачає серйозну трансформацію всіх форм і методів традиційного менеджменту, перепідпорядкування їх ідеї найповнішої реалізації основних конкурентних переваг фірми.

Інакше кажучи, конкурентне управління – це загальний менеджмент організації в умовах зростаючої конкуренції. У більш вузькому розумінні йдеться про управління конкурентоспроможністю фірми, досягнення нею високих показників у господарській діяльності, забезпечення ефективного використання всіх наявних ресурсів. Конкурентне управління фірмою є складником стратегічного менеджменту і передбачає розробку і реалізацію спеціальних конкурентних стратегій, а саме: функціонування фірми в конкурентному середовищі; розвитку найбільш конкурентоспроможних бізнес-одиниць компанії; використання фірмою своїх конкурентних переваг у всіх галузях і сферах бізнесу.

Потрібно виокремлювати кілька методологічних підходів до конкурентного управління.

Системний підхід дозволяє зрозуміти необхідність і сутність конкурентного управління. Всі фірми (бізнес-організації) з позицій системного підходу є: по-перше, соціотехнічними системами, оскільки об'єднують соціальні (люди, структура, цілі, завдання, культура) і технічні (засоби виробництва, технології) компоненти; по-друге, відкритими системами, які взаємодіють і залежать від зовнішнього середовища; по-третє, складними системами, які мають певні взаємозв'язані внутрішні системи й підсистеми (підрозділи, відділи, управління тощо); по-четверте, системами, що розвиваються. Системний підхід до конкурентного управління організацією може бути реалізованим за умови планування випуску конкурентоспроможної продукції (надання конкурентних послуг), за допомогою чого можна буде збільшити частку ринку та істотно поліпшити економічні й соціальні показники діяльності.

Маркетинговий підхід актуалізує мету конкурентного управління – його орієнтацію на максимальне задоволення потреб споживачів, створення кращої споживчої цінності. Менеджмент конкурентоспроможності при цьому спирається на всебічний аналіз ринкового попиту й потреб споживачів, вибір цільового ринку, прогнозування життєвого циклу товарів, що випускаються, порівняльний аналіз конкурентоспроможності товарів фірми та її конкурентів, створення конкурентних переваг.

Динамічний підхід дозволяє виділити окремі етапи конкурентного управління, сформулювати прогнози на майбутнє. Такий підхід спирається на знання особливостей життєвого циклу товару і життєвого циклу підприємства. Так, етап усвідомлення фірмою своїх конкурентних переваг збігається в часі зі стадіями виникнення і становлення фірми. Йдеться про окремі переваги в конкуренції, які ще треба реалізувати, оскільки поява в галузі нової фірми майже завжди «блокується» наявними там фірмами-конкурентами. Фірма повинна діяти грамотно, з урахуванням конкурентної ситуації, дотримуючись законодавства й правил бізнес-етики. Етап переходу фірми в стан конкурентоспроможності збігається зі стадією піднесення, або розвитку фірми. Збільшується частка ринку, отримує визнання продукція виробника, зростає його авторитет, а разом із ним – доходи й прибутки фірми. Компанія розробляє і реалізує спеціальні конкурентні стратегії, комплекс заходів щодо підвищення конкурентоспроможності товарів і фірми в цілому. Досягнення фірмою стану конкурентної стійкості за часом сходиться з вищою точкою розвитку фірми. Остання займає стійке положення в галузі й на ринку, має очевидні технологічні, організаційні та економічні переваги перед конкурентами, які практично не повторюються і не руйнуються. До того ж фірма проводить досить агресивну конкурентну політику, нерідко відмовляючись від співпраці з конкурентами.

Процесний підхід розглядає конкурентне управління як процес, тобто серію безперервних, взаємопов'язаних дій з управління або управлінських функцій. Кожна функція, у свою чергу, теж складається з серії взаємопов'язаних дій і, отже, сама є процесом.

Ситуаційний підхід до конкурентного управління акцентує увагу на необхідності адаптації фірми до різних конкурентних ситуацій. Він означає, що, конкретні заходи та методи управління значно варіюються і визначаються особливостями тих конкурентних обставин, які в даний момент найбільше впливають на організацію та досягнення нею своїх цілей.

Директивний підхід до конкурентного управління означає регламентацію конкурентних дій різних суб'єктів господарювання в нормативних документах: стандартах, методиках, внутрішньофірмових

інструкціях, наказах, розпорядженнях керівництва фірми. Особливе місце серед нормативних документів фірми займають плани і програми підвищення її конкурентоспроможності, на здійснення яких повинні бути спрямовані дії всього трудового колективу.

У системі забезпечення конкурентоспроможності першочергова увага традиційно приділяється трьом векторам – інноваціям, якості та персоналу. Утім конкуренція чинить зворотний вплив на кожен із цих чинників і на управління загалом. Так, пропонуючи ринку товар-новинку, фірма випереджає своїх конкурентів, їхні дії у відповідь слідує значно пізніше і відчуються набагато слабкіше. Але й конкуренція впливає на менеджмент, виконуючи функцію стимулятора інноваційної діяльності. Сучасна конкуренція фірм-інноваторів: зміщує акценти в традиційному трактуванні інновацій з «нового товару» на «нові вигоди» для споживача; є вирішальним фактором у виборі інноваційної стратегії; призводить до прискорення процесів розробки й дифузії інновацій; підштовхує до реформування організаційних структур управління компанією, створення внутрішніх інноваційних підрозділів і повністю інноваційних фірм; актуалізує проблему правового захисту інновацій. Серед науковців дедалі більше використовуються поняття «інноваційної конкуренції» та «інноваційної конкурентоспроможності».

Щодо якості, то в менеджменті найбільше уваги завжди приділяли забезпеченню якості товару за допомогою системи TQM, стандартизації та сертифікації продукції. Конкурентні переваги підприємству при цьому створюють: 1) задоволення різнобічних потреб покупців, формування у них лояльності по відношенню до підприємства, позитивного іміджу підприємства як сумлінного виробника, що дозволяє збільшити ринкову частку підприємства; 2) нижчі витрати виробництва якісної продукції, вищі чисті доходи та рентабельність господарської діяльності. Причому залежність між якістю і витратами розкриває поняття «ціна якості». Ідеться про витрати на забезпечення якості продукції, або «витрати якості», а також витрати, пов'язані з незадовільною якістю виробів, або «витрати невідповідності». Зменшення останніх у результаті реалізації заходів щодо підвищення якості продукції знижує загальні витрати виробництва,

відкриваючи можливості або отримання додаткового прибутку, або зниження ринкової ціни і залучення до себе нових покупців. Зараз якість як атрибут конкурентоспроможності підприємства стає набагато ширшим поняттям і включає також: якість менеджменту підприємством; якість бізнес-процесів (маркетингу, проектування продукту, виробництва і експлуатації); якість бізнес-моделі підприємства. І саме конкуренція є тією силою, яка змушує фірми постійно займатися цими питаннями.

В умовах зростаючої конкуренції ключовим фактором успіху компанії є персонал. Люди є найважливішим економічним ресурсом фірми (людським капіталом), джерелом її доходів, конкурентоспроможності та процвітання. Фірма повинна сприяти підвищенню цінності персоналу, гарантуючи працівникам зайнятість, рівень життя, умови реалізації їх виконавських, організаторських і творчих здібностей, можливості ділового та професійного зростання. Фірма досягне своїх конкурентних цілей, якщо: 1) зуміє об'єднати працівників в єдину команду; 2) буде спиратися на ефективну систему мотивації персоналу, поєднання внутрішніх і зовнішніх стимулів до праці, а винагорода працівників буде еквівалентною їх трудовим послугам; 3) забезпечить безупинний розвиток здібностей працівників і їх реалізацію всередині фірми; 4) сформує стійку корпоративну культуру, дотримуючись принципів етичного підприємництва, сприяючи зміцненню позитивного іміджу фірми в діловому середовищі; 5) зможе попередити можливий опір із боку окремих працівників змінам, пов'язаним із переглядом або коригуванням цілей компанії і методів їх досягнення в конкурентному середовищі. Найважливішою передумовою адаптації форм і методів менеджменту до умов зростаючої конкуренції є наявність менеджерів-лідерів, здатних здійснювати конкурентне управління фірмою та впливати на поведінку інших людей.

XXI століття вносить значні корективи в систему конкурентного управління. Цифровізація економіки, якої прагнуть усі розвинені країни і в розвитку якої вони досягли значних успіхів, надає суб'єктам підприємництва значні конкурентні переваги. Йдеться про перебудову системи ведення бізнесу та менеджменту підпри-

емства: вибір способу цифрової трансформації та переходу від типових до інноваційних цифрових бізнес-моделей; розроблення цифрових і онлайн стратегій. Створюються цифрові фірми, цифрові платформи і платформні організації. Особлива увага починає приділятися формуванню цифрової компетентності працівників. Зростає роль цифрових експертів у розвитку підприємства. Чинниками конкурентоспроможності бізнесу (підприємств) стають штучний інтелект, машинне мислення, машинне навчання, робототехніка.

Одне з останніх досліджень Boston Consulting Group (опитано більше 700 керівників компаній з оборотом понад \$500 млн по всьому світу) дозволило дійти висновку: пандемія COVID-19 значно пришвидшила цифрову конкуренцію. Зокрема, близько третини опитаних вважають, що «цифра» вже зараз чинить підривний вплив на бізнес, більше 90% учасників ведуть роботу по цифровізації клієнтської складової бізнесу, а більше 70% цифрової активності фінансується бізнес-підрозділами, а не підрозділами з технологічними / IT функціями [1].

Водночас створення цифрових платформ обертається концентрацією влади в руках цифрових гігантів, високими економічними бар'єрами входу на такі ринки. Так, частка Facebook на європейському та світовому ринках соціальних медіа становить 73,9 і 63,7% відповідно; 92,7% ринку пошукових систем у світі належить Google; 47,8% ринку публічних хмарних послуг контролюється Amazon; 22,9% ринку мобільних операційних систем у світі припадає на Apple. Інструментами впливу на ринки є антиконкурентна поведінка операторів цифрових платформ, проявами якої є: відмова в доступі до даних; придбання стартапів конкурентів; процеси злиття та поглинання. На ринку США, наприклад, у сегменті мобільних додатків є тільки дві платформи – Google та Apple. Збільшуючи частку компанії шляхом скупки стартапів і малих та середніх фірм, цифрові гіганти ще більше захищають себе від конкуренції. Усі дослідники фіксують небезпеку монополізації нового типу та необхідність боротися з нею: або вдосконалювати чинне антимонопольне законодавство, або розробляти нове.

Здійснюючи конкурентне управління, менеджери мають відповісти ще на одне важливе питання: конкурувати чи узгоджувати свої дії з конкурентами? В останньому випадку фірма може створити конкурентну перевагу за рахунок оптимізації або координації своїх зв'язків з постачальниками, торговельними посередниками, кінцевими споживачами, а також іншими виробниками, оскільки їх господарська діяльність тісно взаємопов'язана. Другим аргументом на користь оптимізації господарських відносин суб'єктів галузі та ринку є економічна не вигідність частої зміни ділових партнерів. З огляду на це взаємини між фірмами-конкурентами дедалі частіше переростають у підприємницькі мережі, стратегічні альянси та асоціації. Головне – не порушити антимонопольне (конкурентне) законодавство і не допустити картельних змов. Але партнерство і навіть створення підприємницьких мереж не усувають і не замінюють собою конкуренцію. Кожен з учасників мережі прагне посилити насамперед свою власну позицію. Остання є його конкурентною перевагою, а з точки зору мережевої теорії – нематеріальним ринковим активом, приріст якого вимагає інвестицій.

Отже, конкурентне управління бізнес-організаціями повинно мати як теоретичне підґрунтя, так і інструментарій своєї практичної реалізації. Власники бізнесу та менеджери мають знати механізми та чинники сучасної конкуренції, способи та ефективні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємницької діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. БКГ: пандемия ускорила цифровую конкуренцию. URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/press/2october2020-bcg-digital-transformation-study>.

REFERENCES

1. BCG: pandemiya uskorila cifrovuyu konkurenciyu. URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/press/2october2020-bcg-digital-transformation-study> [in Russian].

Шматков Данііл Ігорович

*старший науковий співробітник НДІ правового забезпечення
інноваційного розвитку НАПрН України
ORCID: 0000-0003-2952-4070*

**ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ
ГЛОБАЛЬНОГО ІНДЕКСУ СОЦІАЛЬНОЇ
МОБІЛЬНОСТІ, ІНДЕКСУ СПРИЙНЯТТЯ КОРУПЦІЇ
ТА ГЛОБАЛЬНОГО ІНДЕКСУ КОРУПЦІЇ**

Метою статті є визначення актуального зв'язку соціальної мобільності та корупції, а також соціальної мобільності та сприйняття корупції у суспільствах різних країн світу із застосуванням мета-аналізу статистичних даних, отриманих міжнародними організаціями з цього питання. Для досягнення мети здійснено аналіз даних за 2020 рік по 81 країні, представлених Світовим Економічним Форумом, організацією Transparency International та компанією Global Risk Profile. Виявлено високий кореляційний зв'язок серед відповідних показників країн ОЕСР та середній кореляційний зв'язок серед показників інших країн. Із застосуванням методу k-середніх сформовано по три кластери країн із низьким, середнім та високим проявленням поєднань показників.

Ключові слова: соціальна мобільність, корупція, сприйняття корупції, індекс, кореляція.

Shmatkov Daniyil

*Senior Research Associate of Scientific and Research Institute
of Providing Legal Framework for the Innovative Development
of NALS of Ukraine
ORCID: 0000-0003-2952-4070*

**STUDY ON THE RELATIONSHIP AMONG THE GLOBAL
SOCIAL MOBILITY INDEX, THE CORRUPTION
PERCEPTIONS INDEX, AND THE GLOBAL
CORRUPTION INDEX**

This paper aims to determine the current relationship between social mobility and corruption, as well as social mobility and the perception of corruption in societies in different countries through the use of meta-analysis of statistics obtained by international organizations on this issue. To achieve the aim, an analysis of data for 2020 presented by the World Economic Forum, Transparency International and Global Risk Profile for 81 selected countries was conducted. A high correlation among the relevant indicators of the OECD countries and a medium correlation among the indicators of other countries were identified. Using the k-means method, three clusters of countries with low, medium, and high power of combinations of indicators were formed.

Keywords: social mobility, corruption, perception of corruption, index, correlation.

Відомо, що зміст терміну «соціальна мобільність» у широкому сенсі включає в себе можливості та факти зміни соціального статусу щодо поточного соціального становища окремих людей, сімей, об'єднань тощо в конкретному суспільстві. Відповідно до даних Звіту про глобальну соціальну мобільність [18], це поняття існує у таких вимірах, як здатність людини рухатися між соціально-економічними класами, можливість сім'ї рухатися вгору або вниз по соціально-економічній драбині в проміжок одного або декількох поколінь, здатність особи заробляти більше або досягати вищого рівня освіти, ніж її батьки в тому ж віці, рівень доходів та рівень освіти фізичної особи, визначений доходами батьків.

Дослідження руху вгору (або рух вниз) порівняно із зазначеними показниками благополуччя певної особи або соціальної групи є цікавим для багатьох учених з економічних та соціальних галузей знань, адже показник соціальної мобільності може виступати маркером економічної нерівності, можливостей молодого покоління в освіті та на ринку праці (наприклад, вплив батьків на професійну орієнтацію дітей та відповідність цього впливу вимогам ринку праці [3] або професійне просування батьками своїх дітей) тощо. Щодо впливу на економічне зростання країн, про яке йдеться у згаданому Звіті [18], відомим є альтернативне бачення питання, яке полягає у тому, що індивідуальні здібності не часто відповідають фактичному соціальному становищу і створюють вищий ступінь соціального незадоволення, соціальна мобільність та економічне зростання

не мають лінійно позитивного відношення, а навпаки, збільшення розриву в добробуті у суспільстві породжує нижчу продуктивність, зменшуючи довіру та задоволеність державними установами – цей економічний розрив та перспектива підвищення соціальної мобільності можуть бути результатом неефективної соціально-економічної політики [2]. При цьому загалом учені сходяться на тому, що висока соціальна мобільність є позитивним явищем.

На думку деяких науковців цей показник має негативний зв'язок із розповсюдженням корупції у країнах, адже він стосується сімейних та класових матеріальних благ. Але такі дослідження допоки були обмеженими або їх результати не були детально обґрунтовані та інтерпольовані. Так, відомими є результати, які свідчать про те, що корупція може призводити до неоптимальних моделей соціальної мобільності [8]. Зокрема в освіті, після її виходу на ринок, все більше приймаються комерційні цінності та віддаленість від традиційних академічних цінностей [1]. Освітні еліти шляхом корупції можуть прагнути зберегти свої нещодавно отримані позиції влади та змінити моделі соціальної мобільності задля того, щоб вона працювала на їх користь; немає значення обмін це чи безпосереднє пропонування хабаря [14]. З одного боку, нерівності легше переносяться в суспільствах з низькою соціальною мобільністю [7; 9], а з іншого – такі нерівності стають каталізатором розвитку показника [6].

Окремі висновки досліджень [4; 13; 19] про негативну кореляцію соціальної мобільності та показників корупції в країнах є інтуїтивними та недостатньо обґрунтованими. Відомими також є результати, що аргументовано свідчать про зв'язок між корупцією та соціальною мобільністю [5; 10], але ці дослідження стосувались окремих країн, або невеликої кількості країн, за якими були доступні статистичні дані. Тому питання зв'язку соціальної мобільності та корупції у країнах потребує більш детального та ширшого дослідження.

Метою статті є визначення актуального зв'язку соціальної мобільності та корупції, а також соціальної мобільності та сприйняття корупції у суспільствах у різних країнах світу і мета-аналіз статистичних даних, отриманих міжнародними організаціями з цього питання.

Для досягнення мети здійснено статистичний аналіз даних за 2020 рік по 81 країні [16], представлених Світовим Економічним Форумом (Глобальний індекс соціальної мобільності) [15], організацією Transparency International (Індекс сприйняття корупції) [17] та компанією Global Risk Profile (Глобальний індекс корупції) [11] – застосовано кореляційний аналіз показників та метод кластеризації за k-середніми.

Результати кореляційного аналізу ($p \leq 0,05$) індексу сприйняття корупції, глобального індексу корупції та субіндексів глобального індексу соціальної мобільності представлено у табл.

Таблиця

Коефіцієнти кореляцій індексу сприйняття корупції, глобального індексу корупції та субіндексів глобального індексу соціальної мобільності

Змінні	Індекс сприйняття корупції	Глобальний індекс корупції
Можливості роботи	$r = 0,49$	$r = - 0,49$
Умови праці	$r = 0,76$	$r = - 0,74$
Справедливий розподіл заробітної плати	$r = 0,55$	$r = - 0,64$
Доступність освіти	$r = 0,78$	$r = - 0,79$
Якість освіти	$r = 0,70$	$r = - 0,70$
Здоров'я	$r = 0,76$	$r = - 0,80$
Навчання протягом життя	$r = 0,85$	$r = - 0,85$
Доступність технологій	$r = 0,83$	$r = - 0,83$
Соціальна стійкість	$r = 0,78$	$r = - 0,91$
Інклюзивні інституції	$r = 0,93$	$r = - 0,88$

Необхідно зазначити, що методика, запропонована Transparency International для визначення індексу сприйняття корупції, передбачає надання вищих балів країнам із нижчим рівнем сприйняття корупції, тому коефіцієнт кореляції, r , у відповідній парі говорить про зниження сприйняття корупції зі зростанням показників соціальної мобільності.

Коефіцієнт кореляції, r , між індексом сприйняття корупції та глобальним індексом корупції, складає, $r = -0,95$, що передбачувано свідчить про дуже високу близькість показників і методик їх збирання та обробки.

Коефіцієнти кореляції, r , між індексом сприйняття корупції та глобальним індексом соціальної мобільності за визначеною 81 країною, складає, $r = 0,86$, між глобальним індексом корупції та глобальним індексом соціальної мобільності – $r = 0,88$.

Розділивши країни на такі, що входять до Організації економічного співробітництва та розвитку (37 країн), та такі, що не входять до Організації (44 країни), отримано коефіцієнти кореляції між індексом сприйняття корупції, глобальним індексом корупції та глобальним індексом соціальної мобільності за модулем, $r = 0,87 \dots 0,89$ (країни ОЕСР) та $r = 0,61 \dots 0,64$ (інші країни).

Із застосуванням методу k -середніх визначено три кластери країн за індексом сприйняття корупції, глобальним індексом корупції та глобальним індексом соціальної мобільності:

1) низький рівень соціальної мобільності, високі рівні корупції і сприйняття корупції: Таїланд, Молдова, В'єтнам, Казахстан, Мексика, Російська Федерація, Панама, Україна, Еквадор, Парагвай, Гватемала, Китай, Перу, Сальвадор, Гана, Філіппіни, Індонезія, Саудівська Аравія, Аргентина, Кот-д'Івуар, Гондурас, Колумбія, Камерун, Лаос, Пакистан, Сербія, Бразилія, Бангладеш, Туреччина, Сенегал, Індія, Єгипет, Вірменія, Туніс, Південна Африка, Албанія

2) середній рівень соціальної мобільності, середні рівні корупції і сприйняття корупції: Сполучені Штати Америки, Мальта, Ізраїль, Угорщина, Південна Корея, Словенія, Чеська Республіка, Малайзія, Польща, Румунія, Португалія, Уругвай, Болгарія, Чилі, Кіпр, Латвія, Литва, Словацька Республіка, Хорватія, Коста-Ріка, Італія, Грузія, Іспанія, Греція;

3) високий рівень соціальної мобільності, низькі рівні корупції і сприйняття корупції: Ісландія, Норвегія, Німеччина, Японія, Данія, Нідерланди, Сінгапур, Об'єднане Королівство, Швейцарія, Люксембург, Австрія, Австралія, Естонія, Нова Зеландія, Бельгія, Ірландія, Швеція, Канада, Фінляндія, Франція.

Також із застосуванням методу k-середніх визначено три кластери країн за субіндексами індексу сприйняття корупції:

1) високий рівень сприйняття корупції: Таїланд, Угорщина, Молдова, В'єтнам, Румунія, Казахстан, Мексика, Російська Федерація, Панама, Україна, Болгарія, Еквадор, Парагвай, Гватемала, Китай, Перу, Сальвадор, Гана, Філіппіни, Індонезія, Шрі Ланка, Аргентина, Кот-д'Івуар, Гондурас, Колумбія, Камерун, Лаос, Пакистан, Сербія, Бразилія, Бангладеш, Туреччина, Сенегал, Індія, Єгипет, Туніс, Південна Африка, Албанія;

2) середній рівень сприйняття корупції: Мальта, Ізраїль, Південна Корея, Словенія, Чеська Республіка, Малайзія, Польща, Португалія, Уругвай, Чилі, Кіпр, Латвія, Литва, Саудівська Аравія, Словацька Республіка, Хорватія, Коста-Ріка, Італія, Грузія, Іспанія, Вірменія, Греція;

3) низький рівень сприйняття корупції: Ісландія, Норвегія, Німеччина, Сполучені Штати Америки, Японія, Данія, Нідерланди, Сінгапур, Об'єднане Королівство, Швейцарія, Люксембург, Австрія, Австралія, Естонія, Нова Зеландія, Бельгія, Ірландія, Швеція, Канада, Фінляндія, Франція.

Отже, проведений статистичний аналіз підтвердив відомі результати [5] про існування кореляційного зв'язку між показниками соціальної мобільності, корупцією та сприйняттям корупції у країнах ОЕСР – кореляція знаходиться на високому рівні. Представлені результати доповнюють попередні актуальними даними та більшою вибіркою країн. При цьому коефіцієнти кореляції між показниками країн, що не входять до ОЕСР, знаходяться на середньому рівні – цей факт може свідчити або про недосконалість методик, прийнятих міжнародними організаціями, або про недостатню достовірність отриманих даних, або про наявність додаткових чинників (наприклад, сили соціальних інститутів), що впливають на зв'язок. Наприклад, відомо, що у Філіппінах і Тайланді, незважаючи на відносно високі показники соціальної мобільності високими був і рівень корумпованості державних установ [12]. У цьому контексті важко погодитись із тезою про те, що «рівний доступ до ресурсів в суспільствах і суспільства, де пропонуються ці можливості, можна розглядати як мо-

більні» [5], адже доступ не означає використання. Означені питання потребують подальших досліджень.

Варто також звернути увагу, що субіндекси глобального індексу соціальної мобільності за всіма країнами, що розглядаються, мають різний зв'язок із індексом сприйняття корупції та глобальним індексом корупції (табл.). Так, можливості роботи та справедливий розподіл заробітної плати демонструють середні коефіцієнти кореляції із зазначеними індексами, хоча можна спрогнозувати, що в саме цих аспектах корупційна складова може бути широко представленою. Визначення внутрішніх та зовнішніх зв'язків субіндексів із відповідними індексами і встановлення каузальних зв'язків також є цікавим в контексті питань, що розглядаються, і ці аспекти потребують подальших досліджень.

Резюмуючи представлений матеріал необхідно підкреслити, що загалом спостерігається кореляційний зв'язок між індексом соціальної мобільності, індексом сприйняття корупції та глобальним індексом корупції. Для країн ОЕСР цей зв'язок є більш статистично значущим, для країн, що не входять до організації, – менш значущим. Одним зі шляхів підвищення соціальної мобільності і поступового винищення корупції є застосування досвіду держав із більш позитивними показниками. Проведений кластерний аналіз свідчить про те, що, наприклад, для України з метою переходу на новий рівень за відповідними показниками цікавим мав би стати досвід країн, що знаходяться у сусідніх кластерах (Мальта, Ізраїль, Південна Корея, Словенія, Чеська Республіка, Малайзія, Польща, Португалія, Уругвай, Чилі, Кіпр, Латвія, Литва, Словачька Республіка, Хорватія, Італія, Грузія, Іспанія, Греція тощо) відповідного розвитку.

REFERENCES

1. Altbach, P. (2005). Academic corruption: The continuing challenge. *International Higher Education*, 38, 5-6.
2. Breen, R. (1997). Inequality, Economic Growth and Social Mobility. *The British Journal of Sociology*, 48(3): 429-449.
3. Cachón-Zagalaz, J., Sánchez-Zafra, M., Lara-Sánchez, A., Zagalaz-Sánchez, M.L., & Shmatkov, D. (2020). Study on the relationship between physical activity and the development of professional competence: Findings from

a study in Ukraine. *Journal of Human Sport and Exercise*, 15(3), 591-607. <https://doi.org/10.14198/jhse.2020.153.10>.

4. Charron, N., & Rothstein, B. (2016). Obstructing opportunity. Corruption and intergenerational social mobility. In *annual meeting of the Midwest Political Science Association*, Chicago.

5. Chuikina, V. (2014). *The Effect of Intergenerational Social Mobility on Tolerance to Corruption*. An Analysis for OECD Countries (Master's thesis).

6. Corak, M. (2013). Income Inequality, Equality of Opportunities, and Intergenerational Mobility. *The Journal of Economic Perspectives*, 27(3), 2013, 79-102. DOI: 10.1257/jep.27.3.79.

7. D'Addio, A. C. (2007). Intergenerational Transmission of Disadvantage: Mobility or Immobility across Generations? A Review of the Evidence for OECD Countries. OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 52, 2007.

8. Dimant, E., Krieger, T., & Meierrieks, D. (2013). The effect of corruption on migration, 1985–2000. *Applied Economics Letters*, 20(13), 1270-1274. <https://doi.org/10.1080/13504851.2013.806776>.

9. Fischer, J. (2009). The Welfare Effects of Social Mobility: An Analysis for OECD countries. *Munich Personal RePEc Archive*. Retrieved from <http://mpra.ub.unimuenchen.de/id/eprint/17070>.

10. Grajales, R. V., & Monroy-Gómez-Franco, L. Á. (2017). Capitalismo y corrupción: un enfoque institucional en el contexto de la (in) movilidad social en México. *Clivajes. Revista de Ciencias Sociales*, 7, 70-93.

11. Global Risk Profile (2021). Global Corruption Index. Retrieved from <https://risk-indexes.com/global-corruption-index/>.

12. Huntington, S. P. (2002). Modernization and corruption. *Political corruption: Concepts and contexts*, 253-263.

13. Rothstein, B. (2017). Gender equality, corruption and meritocracy. Rothstein, Bo, Gender Equality, Corruption and Meritocracy. *BSG-WP-2017/018*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3023929>.

14. Sabic-El-Rayess, A., & Mansur, N. N. (2016). Favor reciprocation theory in education: New corruption typology. *International Journal of Educational Development*, 50, 20-32. <https://doi.org/10.1016/j.ijedudev.2016.04.005>.

15. The World Economic Forum (2021). *Global Social Mobility Index*. Retrieved from <https://reports.weforum.org/social-mobility-report-2020/social-mobility-rankings/#series=SMI>.

16. The World Economic Forum (2021). *Work Opportunities*. Global Social Mobility Index. Retrieved from <https://reports.weforum.org/social-mobility-report-2020/social-mobility-rankings/#series=SMI.D.06>.

17. Transparency International (2021). *Corruption Perceptions Index*. Retrieved from https://images.transparencycdn.org/images/CPI_FULL_DATA_2021-01-27-162209.zip.

18. World Economic Forum (2020). *The Global Social Mobility Report 2020 Equality, Opportunity and a New Economic Imperative*. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/Global_Social_Mobility_Report.pdf.

19. Zaloznaya, M. (2014). The social psychology of corruption: Why it does not exist and why it should. *Sociology Compass*, 8(2), 187-202. <https://doi.org/10.1111/soc4.12120>.

Шовкопляс Ганна Миколаївна

кандидат юридичних наук, науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України, доцент кафедри господарського права Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого
ORCID: 0000-0003-0313-8606

НЕДЕРЖАВНИЙ ПЕНСІЙНИЙ ФОНД ЯК СУБ'ЄКТ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРАВОВІДНОСИН

Наукова робота присвячена дослідженню проблем, що виникають із правовідносин, суб'єктами яких недержавні пенсійні фонди в системі недержавного пенсійного зпбезпечення України. Автором проаналізовано чинне законодавство стосовно ознак таких правовідносин. Досліджено питання щодо класифікації таких суб'єктів правовідносин та їх місце серед інших учасників ринку фінансових послуг.

Ключові слова: недержавне пенсійне забезпечення, недержавний пенсійний фонд, компанія з управління активами, суб'єкти правовідносин.

Shovkopliias Hanna

PhD, Researcher of Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine, Associate Professor of the Department of Business Law of Yaroslav Mudryi National Law University
ORCID: 0000-0003-0313-8606

NON-STATE PENSION FUND AS A SUBJECT OF INVESTMENT LEGAL RELATIONS

The scientific work is devoted to the study of problems arising from legal relations, the subjects of which are non-state pension funds in the system of non-state pension provision of Ukraine. The author analyzes the current legislation on the characteristics of such legal relations. The question of classification of such subjects of legal relations and their place among other participants of the market of financial services is investigated.

Keywords: non-state pension provision, non-state pension fund, asset management company, subjects of legal relations.

Правові, економічні та організаційні засади недержавного пенсійного забезпечення мають вирішальне значення для всього ринку фінансових послуг та суттєво впливають на організацію фінансової системи країни. Даний рівень системи пенсійного забезпечення є одним із головних елементів ринку небанківських фінансових послуг України і тому заслуговує особливої уваги. У процесі здійснення господарської діяльності з недержавного пенсійного забезпечення має місце виникнення широкого спектру суспільних відносин між різними суб'єктами. Але ключове значення в цій системі відіграє саме недержавний пенсійний фонд.

Пенсійні правовідносини є одним із видів правових відносин, що формуються на основі, з одного боку, принципів та підходів, що притаманні загальнотеоретичному розумінню категорії правовідносин, а з іншого – особливостей права соціального забезпечення як галузі права, невіддільною і найбільш суттєвою складовою якої є пенсійне забезпечення [1, с. 59]. Аналіз загально-теоретичних досліджень недержавного пенсійного забезпечення дозволяє виділити наступні ознаки правовідносин у цій сфері, а саме:

1) особливий суб'єктний склад. Суб'єкти недержавного пенсійного забезпечення (далі – НПЗ) визначені в ч. 2 ст. 2 Закону України “Про недержавне пенсійне забезпечення” [2] від 9 липня 2003 року №1057-15 (далі – Закон “НПЗ”) де зазначається, що суб'єктами недержавного пенсійного забезпечення є: недержавні пенсійні фон-

ди; страхові організації, які уклали договори страхування довічної пенсії з учасниками фонду, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду; банківські установи, які уклали договори про відкриття пенсійних депозитних рахунків; вкладники та учасники пенсійних фондів, учасники накопичувальної системи пенсійного страхування; вкладники пенсійних депозитних рахунків; учасники недержавного пенсійного забезпечення; засновники пенсійних фондів; роботодавці - платники корпоративних пенсійних фондів; саморегульвні організації суб'єктів, які надають послуги у сфері недержавного пенсійного забезпечення; органи державного нагляду і контролю у сфері недержавного пенсійного забезпечення; адміністратори пенсійних фондів; компанії з управління активами; зберігачі; аудитори; особи, які надають консультаційні та агентські послуги відповідно до цього Закону;

2) поєднання майнових та організаційних елементів. Ця ознака впливає безпосередньо із самого визначення діяльності із недержавного пенсійного забезпечення як сукупності організаційних, юридичних та інших передбачених законодавством дій, спрямованих на здійснення недержавного пенсійного забезпечення фізичних осіб. Таке поєднання зумовлене тим, що підставами виникнення відносин у сфері недержавного пенсійного забезпечення є накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснення пенсійних виплат учасникам зазначеного фонду у порядку визначеному Законом;

3) сфера виникнення – ринок інвестиційних послуг, як складова ринку фінансових послуг України;

4) урегульованість господарсько-правовими нормами законодавства;

5) особливий об'єкт правовідносин. Об'єктом є пенсійна виплата у вигляді грошової виплати учасникам недержавного пенсійного забезпечення, що здійснюється за рахунок накопичених у недержавному пенсійному фонді (далі – НДФ) та облікованих на індивідуальному пенсійному рахунку грошових коштів;

6) матеріальний зміст правовідносин із недержавного пенсійного забезпечення є сукупність прав та обов'язків учасників недержав-

ного пенсійного забезпечення, державне регулювання та саморегулювання відносин із недержавного пенсійного забезпечення, захист прав та інтересів учасників недержавного пенсійного забезпечення;

7) поєднання публічних та приватних інтересів;

8) особливі підстави виникнення, зміни та припинення;

9) значний ступень державного регулювання та саморегулювання через уповноважені державні органи та саморегулювльні організації адміністраторів недержавних пенсійних фондів;

10) комплексний характер відносин із недержавного пенсійного забезпечення обумовлений складністю та взаємопов'язаністю зв'язків та взаємовідносин між учасниками недержавного пенсійного забезпечення, та їх тривалість у часі.

Як вже нами було зазначено раніше коло суб'єктів системи недержавного пенсійного забезпечення визначено у ч. 2 ст. 2 Закону України "Про НПЗ".

Виходячи із цієї норми, суб'єктів НПЗ можна поділити на 1) вкладники (фізичні та юридичні особи, що здійснюють внески на недержавне пенсійне забезпечення); 2) учасники недержавного пенсійного фонду (фізичні особи, на користь яких сплачуються пенсійні внески до пенсійного фонду, страхової організації або на пенсійний депозитний рахунок до банківської установи і які мають право на недержавне пенсійне забезпечення на умовах і в порядку, визначених пенсійним контрактом, договором страхування або договором про відкриття пенсійного депозитного рахунку); 3) суб'єкти недержавного пенсійного забезпечення (недержавні пенсійні фонди, страхові організації та банківські установи).

Особливої уваги заслуговують господарсько-правові аспекти діяльності *недержавних пенсійних фондів*, здійснення ними інвестиційної діяльності, тому що саме інвестиційна діяльність лежить в основі всієї системи недержавного пенсійного забезпечення. Абзац 15 ч. 1 ст. 1 Закону України "Про НПЗ" визначає НПФ як юридичну особу, створену відповідно до цього Закону, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлін-

ням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду у визначеному законами України порядку. Частина 2 ст. 6 Закону передбачає, що недержавне пенсійне забезпечення є для пенсійних фондів виключним видом діяльності. Проведення пенсійними фондами іншої діяльності, не передбаченої цим Законом, забороняється. Тобто, головними функціями, які виконує НПФ є сприяння акумуляції заощаджень населення у вигляді пенсійних внесків (пенсійні виплати виступають у якості додаткового доходу після виходу на пенсію) та формування довгострокових інвестиційних ресурсів для економіки країни. Загалом НПФ функціонують як неприбуткові організації, оскільки їх безпосередні засновники не отримують доходу від власної діяльності, крім покриття витрат на її організацію. Українське законодавство дозволяє створювати добровільні НПФ трьох видів: відкриті, корпоративні та професійні, залежно від складу учасників. *Відкритий пенсійний фонд* – недержавний пенсійний фонд, учасниками якого можуть бути будь-які фізичні особи незалежно від місця та характеру їх роботи. Створити такий фонд має право одна або декілька юридичних осіб. *Корпоративний пенсійний фонд* – можуть створити один або декілька роботодавців. Будь-який роботодавець, що не є засновником, може приєднатися до корпоративного фонду на підставі договору про участь, що укладають з радою фонду. Учасниками є працівники засновника(ів) та роботодавців, які уклали договір з фондом. *Професійний пенсійний фонд* – можуть створити декілька юридичних осіб – роботодавців та/або об'єднання фізичних осіб, зокрема профспілки або фізичні особи зі схожою професійною діяльністю. Брати участь у такому фонді мають право лише особи, що працюють у певній професійній сфері, визначеній у статуті НПФ. Для здійснення своєї діяльності Фонд залучає адміністратора, компанію з управління активами та зберігача, які здійснюють спеціалізовану ліцензійну діяльність, шляхом укладення договорів радою фонду: 1) про адміністрування пенсійного фонду – з адміністратором НПФ; 2) про управління активами пенсійного фонду – з КУА; 3) про надання послуг зберігання – зі зберігачем (банком). Діяльність НПФ забезпечується за допомогою таких суб'єктів як *адміністратори пенсійних фондів*. Якi відповідно

до ст. 21 Закону виконують функції щодо: 1) укладення пенсійних контрактів від імені пенсійних фондів; 2) забезпечення здійснення пенсійних виплат учасникам фонду; 3) ведення обліку учасників пенсійного фонду; 4) формування звітності перед відповідними органами державної влади; 5) інформування учасників накопичувальної системи пенсійного забезпечення та інше. *Компанія з управління активами* до обов'язків якої відносяться: 1) здійснення операцій щодо управління активами відповідно до інвестиційної декларації пенсійного фонду та укладеного договору про управління активами; 2) звітування про склад та дохідність активів фонду. *Банк-зберігач* на якого покладається: 1) відкриття та ведення рахунків пенсійного фонду; 2) депозитарне обслуговування операцій з цінними паперами; 3) виконання розпоряджень адміністратора щодо перерахування пенсійних коштів та розпоряджень особи, що здійснює управління активами пенсійного фонду, згідно з інвестиційною декларацією. *Страхові організації*, які уклали договори страхування довічної пенсії з учасниками фонду, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду.

Слід зазначити, що всі права та обов'язки недержавного пенсійного фонду від імені фонду та в інтересах його учасників здійснюються окремими юридичними особами, а саме адміністратором, компанією з управління активами, банком-зберігачем. До уповноважених суб'єктів в системі недержавного пенсійного забезпечення також належать страхові організації, які укладають з правомочною особою договір страхування довічної пенсії та банківські установи, що уклали договори про відкриття пенсійних депозитних рахунків. Їх пенсійна правосуб'єктність обумовлюється змістом повноважень щодо забезпечення реалізації правомочними особами права на види пенсій, які передбачені недержавним пенсійним забезпеченням.

Отже, підсумовуючи викладене, необхідно сказати, що правовідносини, які виникають із недержавного пенсійного забезпечення – правові, економічні, організаційні та соціальні відносини, які виникають між суб'єктами системи недержавного пенсійного забезпечення в процесі створення недержавних пенсійних фондів, здійснення ними діяльності щодо недержавного пенсійного забезпе-

чення, пенсійного страхування, а також відносини, які виникають в процесі здійснення контролю за діяльністю суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення.

Також, на нашу думку, було б розумним, якби НПФ мав можливість самостійно здійснювати інвестування коштів пенсійних накопичень і резервів. При цьому, відзначимо, що немає необхідності забороняти передачу відповідних коштів в довірче управління КУА, за умови, що витрати на довірче управління повинні здійснюватися за рахунок самого фонду.

ЛІТЕРАТУРА

1. Правові проблеми пенсійного забезпечення в Україні: монографія / наук. ред.: Н. М. Хуторян, М. М. Шуило ; Ін-т держ. і права ім. В. М. Корецького НАН України. Київ: Ін Юре, 2012. 540 с.
2. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 р. № 1057-15. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 47. Ст. 372.

REFERENCES

1. Pravovi problemy pensiinoho zabezpechennia v Ukraini. (2012). Kyiv: In Yure [in Ukrainian].
2. Pro nederzhavne pensiine zabezpechennia: Zakon Ukrainy vid 09.07.2003 r. № 1057-15. (2003). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 47, art. 372 [in Ukrainian].

Лазуренко Анастасія Вікторівна
*студентка інституту підготовки кадрів для органів юстиції
Національного юридичного університету імені Ярослава мудрого*

ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ ТОТОЖНОСТІ ПОЗОВІВ ТА АНАЛІЗ ЇЇ НАСЛІДКІВ У ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Наукова робота присвячена дослідженню практичних аспектів тотожності позовів та аналіз її наслідків у цивільному процесі. Автор проаналізував, чинне законодавство, рішення Європейського Суду з прав людини та зробив висновки.

Ключові слова: позов, рішення Європейського Суду, тотожність, цивільний процес.

Lazurenko Anastasiia
*Student of Personnel Training Institute for the Bodies of Justice
of Ukraine of Yaroslav Mudryi National Law University*

PRACTICAL ASPECT OF THE IDENTITY OF CLAIMS AND ANALYSIS OF ITS CONSEQUENCES IN CIVIL PROCEDURE

The scientific work is devoted to the study of practical aspects of the identity of claims and analysis of its consequences in civil proceedings. The author analyzed the current legislation, the decision of the European Court of Human Rights and drew conclusions.

Keywords: claim, decision of the European Court, identity, civil proceedings.

Вказівка закону про процесуальні наслідки тотожності позовів регулюються пунктом 3 частини першої статті 255 Цивільного процесуального кодексу України. Зазначено, що суд своєю ухвалою закриває провадження у справі, якщо набрали законної сили рішення суду або ухвала суду про закриття провадження у справі, ухвалені

або постановлені з приводу спору між тими самими сторонами, про той самий предмет і з тих самих підстав, або є судовий наказ, що набрав законної сили за тими самими вимогами [5].

Важливо зазначити, що закриття провадження у справі у цьому разі можливе за умови, що рішення, яке набрало законної сили, є тотожним позову, який розглядається, тобто збігаються сторони, предмет і підстави позовів.

Актуальність такої роботи полягає в необхідності аналізу чіткого визначення умов та практики застосування цієї підстави для постановлення судом ухвали про закриття провадження у справі для уникнення ситуацій неправильного застосування судами даної умови, що може розцінюватися як відмова у здійсненні правосуддя. А зазначена обставина свідчить про порушення права особи на справедливий суд в контексті статті 6 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод [1].

Варто звернути увагу, що при тотожності позовів умовно можна виділити 2 варіанти дій суду.

Перший варіант застосовується тоді, коли тотожність позовів або заяв не викликає сумніву. У цьому випадку суддя повинен відмовити у відкритті провадження у справі за п. 2 ч. 1 ст. 186 ЦПК, постановивши такий процесуальний документ як ухвала про відмову у відкритті провадження у справі.

Другий варіант застосовується в ситуації, якщо матимуть місце будь-які сумніви щодо тотожності позовів. Тоді суддя повинен відкрити провадження у справі та розглянути питання про тотожність позовів у судовому засіданні. Якщо позови не є тотожними, справа підлягає розгляду та вирішенню, а якщо позови тотожні, то справа підлягає закриттю відповідно до п. 3 ст. 255 ЦПК. При цьому суд постановляє такий процесуальний документ як ухвала про закриття провадження у справі.

Варто наголосити, що у таких випадках судді повинні уважно перевіряти наявність тотожних позовів. Наприклад, часто на практиці існують ситуації, коли суди помиляються щодо тотожності сторін у позовах. Як і в першому, так і в другому позовах в суб'єктів повинні збігатися процесуальні ролі: якщо в першому позивачем була

конкретна особа, то й в другому подавати позов повинна саме ця особа, але аж ніяк не той, хто виступав відповідачем за попереднім позовом. При такій помилці в тотожності сторін позову відповідач за першим позовом позбавляється права на звернення до суду за вирішенням спору і захистом порушеного, оспорюваного чи невідомого права, що є незаконним.

Частина 2 статті 256 ЦПК прямо передбачає, що у разі закриття провадження у справі повторне звернення до суду з приводу спору між тими самими сторонами, про той самий предмет і з тих самих підстав не допускається. Наявність ухвали про закриття провадження у зв'язку з прийняттям відмови позивача від позову не позбавляє відповідача в цій справі права на звернення до суду за вирішенням цього спору [5].

Неможливість повторного розгляду справи, коли є судове рішення, що набрало законної сили і не скасоване у встановленому законом порядку, перш за все, пов'язана з такою особливістю судового рішення як виключність. Якщо суд відкриє провадження у такій справі, по якій уже є судове рішення, що набрало законної сили, то існує ймовірність постановлення протилежного за змістом рішення. У цьому контексті важливо зазначити, що існування двох протилежних судових рішень по справі є неможливим і неприйнятним, бо судові рішення, що набрало законної сили, прирівнюється до закону у зв'язку із його обов'язковістю.

На такому наполягає і Європейський Суд з прав людини. Дану позицію було висловлено у рішенні Європейського суду з прав людини від 25 липня 2002 року у справі за заявою № 48553/99 «Совтрансавто-Холдинг проти України» [4], а також у рішенні Європейського суду з прав людини від 28 жовтня 1999 року у справі за заявою № 28342/95 «Брумареску проти Румунії»[3]. Встановлено, що існує усталена судом практика конвенційних органів щодо визначення основним елементом верховенства права принципу правової певності, який передбачає серед іншого і те, що у будь-якому спорі рішення суду, яке вступило в законну силу, не може бути поставлено під сумнів.

Варто навести і приклад із судової практики України з цього питання, де у Постанові Верховного Суду у справі № 640/7778/18 від

22 травня 2019 року було роз'яснено, як встановити тотожність позовів [2].

Касаційний цивільний суд роз'яснив, що позови вважаються тотожними у тому випадку, якщо в них одночасно збігаються сторони, підстави та предмет спору, тобто коли позови повністю збігаються за складом учасників цивільного процесу, матеріально-правовими вимогами та обставинами, що обґрунтовують звернення до суду. А нетотожність хоча б одного із цих чинників не перешкоджає повторному зверненню до суду заінтересованих осіб за вирішенням спору [2].

Верховний Суд зауважив, що, визначаючи підстави позову як елементу його змісту, суд повинен перевірити, на підставі чого, тобто яких фактів (обставин) і норм закону позивач просить про захист свого права [2].

Можна зробити висновок, що тотожність позовів має такі процесуальні наслідки як відмова у відкритті провадження у справі та закриття провадження у справі (коли таке провадження було відкрите для з'ясування питання про тотожність позовів у судовому засіданні). Неможливість повторного розгляду справи за наявності рішення суду, що набрало законної сили, постановленого між тими ж сторонами, про той же предмет і з тих же підстав, ґрунтується на правових наслідках дії законної сили судового рішення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод в редакції від 02.10.2013 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_004.

2. Постанова Верховного Суду у справі від 22.05.2019 р. № 640/7778/18. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/82034564>.

3. Рішення ЄСПЛ у справі «Брумареску проти Румунії» від 28.11.1999 р. № 28342/95 . URL: <https://ips.ligazakon.net/document/SO2355> .

4. Рішення ЄСПЛ у справі «Совтрансавто-Холдинг» проти України» від 25.07.2002 р. № 48553/99. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980_043#Text .

5. Цивільно-процесуальний кодекс України : Закон України від 13.08.2020 р. № 1618-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15#Text> .

REFERENCES

1. Konventsiiia pro zakhyst prav liudyny i osnovopolozhnykh svobod v redaktsii vid 02.10.2013 r. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_004 [in Ukrainian].
2. Postanova Verkhovnoho Sudu u spravi № 640/7778/18 vid 22.05.2019 r. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/82034564> [in Ukrainian].
3. Rishennia YeSPL u spravi «Brumaresku proty Rumunii» (zaiava № 28342/95) vid 28.11.1999 r. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/SO2355> [in Ukrainian].
4. Rishennia YeSPL u spravi «“Sovtransavto-Kholdynh” proty Ukrainy» (zaiava № 48553/99) vid 25.07.2002 r. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980_043#Text [in Ukrainian].
5. Tsyvilno-protsesualnyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 13.08.2020 r. (zi zminamy y dopovnenniamy), № 1618-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15#Text> [in Ukrainian].

Науковий керівник: Колісник Олена Вікторівна, кандидат юридичних наук, асистент кафедри цивільного процесу Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого.

Борисов Ігор Вячеславович

*кандидат юридичних наук, старший науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України
ORCID: 0000-0002-3055-013X*

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЧИННИК, ЩО ВПЛИВАЄ НА РОЗВИТОК ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ЧЕТВЕРТОЇ ПРОМИСЛОВОЇ РЕВОЛЮЦІЇ (ІНДУСТРІЇ 4.0)

Тези присвячені дослідженню одного з чинників, що впливає на розвиток діяльності суб'єктів господарювання в умовах четвертої промислової революції.

Ключові слова: глобальне інформаційне суспільство, суб'єкт господарювання, інформація, інформаційний ресурс, інформаційні технології.

Borysov Igor

*PhD, Senior Researcher of the Scientific and Research Institute
of Providing Legal Framework for the Innovative Development
of NALS of Ukraine*

ORCID: 0000-0002-3055-013X

INFORMATION TECHNOLOGIES AS A FACTOR AFFECTING THE DEVELOPMENT OF BUSINESS ENTITIES IN CONDITIONS OF THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION (INDUSTRY 4.0)

The theses are devoted to the study of one of the factors influencing the development of business entities in the fourth industrial revolution.

Keywords: global information society, business entity, information, information resource, information technology.

Ще у середині ХХ-го століття була висловлена думка, що економічний розвиток країн слід пов'язувати з поняттям «технічний прогрес», в якому інформація виступає складовою процесу виробництва продукції та послуг, а рушійною силою слід визнавати саме технологічні інновації.

Історичним розвитком людства, досягненням науки, техніки і технологій це підтверджено. Причому, якщо спочатку розвиток технологічних інновацій спрямовувався виключно на удосконалення засобів масової комунікації – винахід друкарського станку, телефонного апарату, радіо, то, з накопиченням інформації, виникла необхідність змінити спосіб її формування, організації та розповсюдження, що і відбулося з появою персонального комп'ютера. Згодом, з'явилися технічні та програмні засоби, що забезпечують підтримку як великих комп'ютерних мереж, і які об'єднуються як комп'ютерні центри, так і комп'ютери приватних володільців. В подальшому була запропонована концепція, яка базувалася на двох основних ідеях: а)

відсутність центрального комп'ютера, а звідси комунікація не залежить від якого-небудь центрального сервера, усі комп'ютери мережі рівноправні і б) пакетний засіб передачі файлів по мережі.

Розвиток технологічних інновацій триває і четверта промислова революція – це розвиток цифрової революції, основними рисами якої стала поява мобільного Інтернету, мініатюрних виробничих пристроїв, штучного інтелекту та ІТ-технологій. Вважається, що головний лозунг Індустрії 4.0 – це створення так званих кіберфізичних систем, тобто тісний синтез обчислювальних та технологічних процесів, коли комп'ютерні програми керують виробництвом, і при цьому чіпи та датчики роблять усі матеріальні елементи виробництва частинами єдиної інформаційної системи. Причому новітні технології та універсальні інновації поширюються значно швидше і куди більш масштабно, ніж раніше [1].

На сьогодні інформатизація та проведена на її основі інтелектуалізація промислових технологій, методів управління економікою повинні стати основною умовою прогресивного розвинення сучасної економіки. Крім природно-ресурсного потенціалу країни, його фінансів, основним капіталом стає інтелектуальний (в тому числі, науково-освітній, інформаційний та комунікаційний) потенціал.

Формування ринкових механізмів економіки, створення необхідних умов функціонування основних суб'єктів ринку – товаровиробників та споживачів, вимагають створення адекватного цим механізмам середовища інформації, яке має забезпечувати інформаційну підтримку суб'єктів ринкового механізму на всіх стадіях виробництва і споживання продукції та послуг, а також у всіх областях їх діяльності. До того ж і процеси глобалізації розвитку світової економіки та інформатизації світової спільноти пред'являють до господарюючих суб'єктів все більш підвищені вимоги щодо їх інформованості. Таким чином, на сучасному етапі розвитку підприємництва роль інформації (інформаційних ресурсів) значно зростає і від ступеня інформаційного забезпечення залежить подальший ефективний розвиток суб'єктів господарювання.

Суб'єкту господарювання на сьогодні потрібна інформація про: інших виробників подібної продукції (товарів), можливих споживачів,

постачальників сировини, комплектуючих, а також відповідних технологій, про ціни, про положення на товарних ринках і ринках капіталу, про ситуацію в діловому житті, про загальну економічну кон'юнктуру не тільки в своїй країні, але і в усьому світі, про довгострокові тенденції розвитку економіки, перспективах розвитку науки і техніки та можливі результати, про правові умови господарювання тощо.

Саме інформація сприяє збільшенню ефективності функціонування господарюючого суб'єкта і виступає у формі інформаційного ресурсу, що заснований на ідеях та знаннях, накопичених в результаті науково-економічної діяльності. Так, в мережі Інтернет для цього існують такі форми, як: електронні дошки оголошень і каталоги інтернет-вітрин; інтернет-представництва та інформаційні портали; електронні аукціони; інтернет-магазини; системи інтернет-трейдингу та інтернет-банкінгу; електронні торгові майданчики; соціальні мережі і віртуальні структури тощо.

У підприємницькій діяльності прийнято розрізняти наступні сектори інформаційного забезпечення: ділової інформації; законодавчої інформації; інформації для фахівців; масової інформації; технічних і програмних засобів. Причому інформаційний ринок на сьогодні поділений на певні сфери: електронна інформація; електронні угоди; системи мережевих комунікацій; програмне забезпечення. У свою чергу, ринок електронної інформації розділений на кілька основних секторів, що розвиваються незалежно один від одного, та здатних перетворитися в самостійні напрямки інформаційного бізнесу. І хоча підприємець відчуває необхідність в інформації з усіх секторів, але традиційно успіх його діяльності визначається, перш за все, своєчасним використанням ділової інформації.

Таким чином, інформація являє собою найважливіший економічний ресурс, без якого неможлива в конкурентному середовищі успішна цілеспрямована підприємницька діяльність. Технології та засоби отримання, накопичення, передачі, аналізу (обробки) і використання інформації стали широко та активно затребуваним товаром, а також засобами виробництва інших товарів і послуг.

В Україні на сьогодні створена відповідна база законодавчих актів в сфері інформатизації та інформаційних технологій. Це Зако-

ни України (далі – ЗУ) «Про інформацію», «Про науково-технічну інформацію», «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах», «Про телекомунікації», «Про електронні документи та електронний документообіг», «Про електронні довірчі послуги», «Про електронну комерцію», «Про доступ до публічної інформації», «Про Національну програму інформатизації», «Про Концепцію Національної програми інформатизації» тощо.

Інформаційна технологія – цілеспрямована організована сукупність інформаційних процесів з використанням засобів обчислювальної техніки, що забезпечують високу швидкість обробки даних, швидкий пошук інформації, розосередження даних, доступ до джерел інформації незалежно від місця їх розташування (абз. 8 ст. 1 ЗУ «Про Національну програму інформатизації»). Інформаційні технології охоплюють всі ресурси, необхідні для управління інформацією: електронні обчислювальні машини, програмне, математичне, лінгвістичне та інше забезпечення, інформаційні системи або їх окремі елементи, інформаційні мережі і мережі зв'язку (абз. 5 цієї ж статті) [2].

Інформаційні технології – ІТ, як і інформаційно-комунікаційні технології – ІКТ – це процеси, методи пошуку, збору, зберігання, обробки, надання, поширення інформації та способи здійснення таких процесів і методів.

Інформаційні технології покликані, ґрунтуючись і раціонально використовуючи сучасні досягнення в області комп'ютерної техніки та інших високих технологій, новітніх засобів комунікації, програмного забезпечення і практичного досвіду, вирішувати завдання щодо ефективної організації інформаційного процесу для зниження витрат часу, праці, енергії та матеріальних ресурсів у всіх сферах людського життя і сучасного суспільства.

Разом із тим, хоча в Україні й ухвалено низку законодавчих актів щодо інформатизації, побудова інформаційного суспільства відбувається досить безсистемно. Взяти хоча б проблему хмарних технологій (cloud computing) – технології розподіленої обробки цифрових даних, яка здатна забезпечити користувачеві не лише хостинг, тобто послугу надавання дискового простору, підключення до мережі та

інших ресурсів для розміщення фізичної інформації на сервері, що постійно перебуває в мережі (наприклад, Інтернеті), а й надати віддалені обчислювальні потужності клієнтам. У сучасних умовах, порівняно з іншими способами обчислення, хмарні технології мають ряд переваг і дозволяють максимально зменшити витрати на обробку даних, серверне та мережеве обладнання, використання програмних рішень, утримання ІТ-персоналу, адміністрування тощо, але з огляду на те, як довго вирішується ця проблема в Україні, доля проекту Закону України «Про хмарні послуги», який прийнято за основу 16 червня 2020 року [3] викликає занепокоєння.

Основні завдання у сфері розвитку ІТ-технологій, погоджуючись з такими науковцями як О. М. Давидюк [4], Д. І. Адамюк [5], К. В. Єфремова [6], можна сформулювати наступним чином:

- впровадження міжнародних стандартів щодо ІТ-продуктів та послуг для підвищення їх зовнішньої конкурентоспроможності;
- сприяння розвитку ІТ-технологій як ринково орієнтованого і комплексного інструменту, що стимулює конкурентне середовище, замість програмного, коли ринкові важелі підміняються адміністративними;
- посилення боротьби з піратським програмним забезпеченням;
- оновлення законодавства в сфері інформаційного забезпечення діяльності господарюючих суб'єктів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шваб К. Четвертая промышленная революция. Москва: Эксмо, 2016. 138 с.
2. Про Національну програму інформатизації: Закон України від 04.02.1998 р. № 74/98-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1998. № 27–28. Ст. 181.
3. Проект Закону України «Про хмарні послуги». URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67744.
4. Давидюк О. М. Технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання: монографія. Харків: ФІНН, 2010. 176 с.
5. Адамюк Д. І. Поняття технології: встановлення змісту та співвідношення з іншими суміжними поняттями. *Право та інноваційне суспільство*. 2015. № 1 (4). С. 34–41.

6. Єфремова К. В. Державна політика та електронний бізнес в Україні. *Право та інновації*. 2015. № 1 (9). С. 50–54.

REFERENCES

1. Shvab K. (2016). Chetvertaia promyshlennaia revoliutsiia. Moskva: Эkсмо [in Russian].
2. Pro Natsionalnu prohramu informatyzatsii: Zakon Ukrainy vid 04.02.1998 r. № 74/98-VR. (1998). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 27–28, art. 181.
3. Proekt Zakonu Ukrainy «Pro khmarni posluhy». URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67744 [in Ukrainian].
4. Davydiuk O. M. (2010). Tekhnolohiia yak obiekt hospodarsko-pravovoho rehuliuвання. Kharkiv: FINN [in Ukrainian].
5. Adamiuk D. I. (2015). Poniattia tekhnolohii: vstanovlennia zmistu ta spivvidnoshennia z inshymy sumizhnymy poniattiamy. *Pravo ta innovatsiine suspilstvo - Law and innovation society*, 1 (4), 34–41 [in Ukrainian].
6. Yefremova K. V. (2015). Derzhavna polityka ta elektronnyi biznes v Ukraini. *Pravo ta innovatsii – Law and innovation*, 1 (9), 50–54 [in Ukrainian].

Давидюк Олександр Миколайович

*к.ю.н., старший науковий співробітник НДІ правового забезпечення
інноваційного розвитку НАПрНУ, доцент,
доцент кафедри господарського права Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого, адвокат
ORCID: 0000-0002-6699-0903*

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФОРМ ТА СПОСОБІВ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

Роботу присвячено дослідженню стану господарсько-правового регулювання методів, способів та прийомів передачі прав на технології до моменту їх втілення до виробничого процесу а межах цілісного майнового комплексу суб'єкта господарювання. Вивчається як рівень відповідності положень чинного законодавства України вимогам та потребам учасників відносин трансферу технологій так і формуються перспективи подальшого вдосконалення вказаних нормативних приписів.

Ключові слова: технологія, правове регулювання обігу технологій, трансфер технологій, інновації, інноваційна діяльність.

Davydiuk Oleksandr

*PhD, Senior Researcher of the Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine, Assistant Professor of the Economic Law Department of Yaroslav Mudryi National Law University, advocate
ORCID: 0000-0002-6699-0903*

IDENTIFICATION OF FORMS AND METHODS OF TECHNOLOGY TRANSFER

The work is devoted to the study of the state of economic and legal regulation of methods, methods and techniques of transfer of rights to technology until their implementation in the production process and within the integral property complex of the business entity. The level of compliance of the provisions of the current legislation of Ukraine with the requirements and needs of the participants in technology transfer relations and the prospects for further improvement of these regulations are being studied.

Keywords: technology, legal regulation of technology circulation, technology transfer, innovation, innovation activity.

Критичний ступінь технічного відставання виробничого сектору національної економіки, вимагає від всіх державних, суспільних та економічних інститутів поєднання їх потенціалу та зусиль, спрямованих на створення найбільш сприятливих організаційних передумов для активного розвитку відносин пов'язаних із створенням, передачею прав та втіленням технологій. Зокрема, юридична наука має сформулювати пропозиції щодо вдосконалення чинного законодавства України з метою введення дієвих заходів державного регулювання вказаних відносин, а також створення чіткого, простого та зрозумілого правового поля, яке б забезпечувало належний рівень правового захисту всіх суб'єктів та учасників цих відносин.

Враховуючи те, що Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» [1], на жаль, не виконує

належного методологічного забезпечення нормативного регулювання відносин у сфері трансферу технологій, спробуємо сформулювати пропозиції щодо покращення його окремих положень, в частині яка стосується фіксації способів та алгоритмів передачі прав (трансферу) технологій.

Ст. 1 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», встановлено, що трансфер технології – передача технології, що оформляється шляхом укладення між фізичними та/або юридичними особами двостороннього або багатостороннього договору, яким установлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології та/або її складових.

З наведеного «легального» визначення трансферу технологій вбачається, що його сутність зведена до певної групи (виду) договорів, якими опосередковується передача майнових прав на технологію чи її складові від одного суб'єкта до іншого. Такий підхід відрізняється «звуженістю» і не відповідає потребам суб'єктів господарювання, які оперують в своїй діяльності набагато більшим колом правових механізмів передачі прав на об'єкти, що використовуються в їх господарській діяльності.

Крім цього, така позиція законодавця не відображає сутності поняття трансферу, яке було сформовано внаслідок еволюційного розвитку суспільства та економічних процесів. Так, етимологічне значення терміну «трансфер» походить від лат. «transferor» – переносу, переміщую) – рух чогось або когось з одного місця розташування до іншого; офіційна передача права власності на будь-який об'єкт [2, 189]. Д. Гібсон [3] розуміє під поняттям «трансфер» переміщення технологій між двома суб'єктами, які її використовують. В той же час В.В. Тітов [4] розглядає «трансфер» не лише, як процес переміщення технології між двома кінцевими користувачами, а стверджує, що він повинен будуватися на основі активного використанні технології всіма структурними ланками на шляху їх переміщення. Н.В. Смирнова, пропонує визначення трансферу технологій - як рух, процес, передачу, послідовність дій, в ході чого досягається економічний ефект або будь-яка інша поставлена соціально-економічна мета [5].

Таким чином, науковці як правило ототожнюють категорію «трансферу» технологій із їх передачею на будь-яких засадах від одного суб'єкта відносин пов'язаних із створенням, передачею прав та втіленням технологій до іншого. На нашу думку, такого роду підхід також не можна вважати правильним, оскільки в умовах відсутності організаційного досвіду реалізації трансферу технологій вітчизняні суб'єкти господарювання будуть певним чином дезорієнтовані в тому, яким саме шляхом їм потрібно буде рухатись з метою подальшого використання технології у власному виробничому процесі.

На нашу думку, найбільш доцільним є фіксація в чинному законодавстві України нормативно-правової конструкції, за якою поняття трансферу технологій, має ототожнюватись (чи бути близьким за своїм змістом із такою категорією як «правочин»). Крім цього, в сутність трансферу технологій мають бути введені правові механізми які опосередковують передачу майна, майнових прав і результатів виконання робіт в публічно-правовій сфері національної економіки між державними (комунальними) підприємствами установами організаціями. В будь-якому випадку, потрібно пам'ятати, що практика реалізації господарських відносин у сфері трансферу технологій, свідчить також і про необхідність надання правового захисту і матеріальному втіленню технологій (технологічній лінії, експериментальному конструюванню технології, технологій втілених у цілісній майновий комплекс суб'єкта господарювання). Ці об'єкти містять в собі повне та абсолютне відображення всіх необхідних відомостей про техніко-технічний зміст технології в обсязі який дозволяє безперешкодно відтворити такого роду об'єкт [6]. Саме через це, чинне законодавство України має надати їм адекватний правовий захист.

Виходячи із такого концептуального формулювання, доцільно запропонувати власне (авторське) визначення трансферу технологій, під яким слід розміти вчинення уповноваженими - суб'єктом господарювання, або іншим учасником відносин пов'язаних із створенням, передачею прав та втіленням технологій, організаційно-господарських дій, або укладання відповідного господарсько-правового чи цивільно-правового договору, та/або вчинення іншого правочи-

ну чи/або організаційно-управлінських дій публічно-правового характеру, які будуть спрямовані на передачу прав на технологію, або інформації про технологію, чи/або матеріального втілення (відтворення) технології від одного суб'єкта (учасника) вказаних відносин до іншого, з метою їх подальшої передачі іншим суб'єктам або використання з метою організації здійснення виробничої діяльності (комерціалізації).

На наше переконання, використання запропонованої концепції дозволить досягти цілого ряду додаткових ефектів, які не досяжні за умов чинного правового регулювання. А саме:

Перше – трансфер технологій буде охоплювати собою цілий ряд способів передачі, а не ототожнюватись лише з можливістю укладання одного чи декількох господарсько-правових чи цивільно-правових договорів та угод;

Друге – трансфер технологій буде охоплювати собою більш широке коло об'єктів (як інформаційного так і матеріально-речового змісту), можливість захисту яких, відчутно вплине на позитивну динаміку розповсюдження в бізнес середовищі відносин пов'язаних із створенням, передачею прав та втіленням технологій;

Третє – фіксація більш деталізованого переліку способів передачі технологій, створюватиме передумови для застосування більш дієвих та ефективних засобів захисту прав і законних інтересів за допомогою приватно-правового інструментарію (засобів забезпечення виконання зобов'язань і таке інше);

Четверте – регламентація процесу трансферу технологій як більш розгалуженого процесу їх передачі, дозволить задіяти класичну систему правопідтверджуючих засобів (правовстановлюючих документів, рішень судів і т.д.), що сприятиме інтенсифікації цих відносин в межах національної економіки України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України від 14.09.2006 р. № 143-V. *Відомості Верховної Ради України*. 2006. № 45. Ст. 434.

2. Мельникова Т. Что такое трансфер технологий? URL: <http://www.innovprom.ru/chto-takoe-transfer-tehnologij> 12.08.2013

3. Гибсон Д. Трансфер технологий между субъектами рынка. *Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций*. Москва: Экономика, 1999. 20 с.

4. Титов В. В. Трансфер технологий. *Технологический аудит*. URL: <http://www.metodolog.ru/00384/2.htm>.

5. Смірнова Н. В. Організаційно-економічне забезпечення трансферу технологій на підприємствах: дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2016. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.03/2016/Smirnova_N_V_dis_doc.PDF.

6. Давидюк О. М. Технологія як об'єкт господарсько-правового регулювання : монографія. Харків: Вид-во «ФІНН», 2010. 176 с.

REFERENCES

1. Pro derzhavne rehuliuвання diialnosti u sferi transferu tekhnolohii: Zakon Ukrainy vid 14.09.2006 r. № 143-V. (2006). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 45, art. 434 [in Ukrainian].

2. Melnikova T. Chto takoye transfer tekhnologiy? URL: <http://www.innovprom.ru/chto-takoe-transfer-tehnologij> 12.08.2013 [in Russian].

3. Gibson D. (1999). Transfer tekhnologiy mezhdru subyektami rynka. *Transfer tekhnologiy i effektivnaya realizatsiya innovatsiy – Technology transfer and effective implementation of innovations*, Moskva: Ekonomika [in Russian].

4. Titov V. V. Transfer tekhnologiy. *Tekhnologicheskii audit – Technological audit*. URL: <http://www.metodolog.ru/00384/2.htm> [in Russian].

5. Smirnova N. V. (2016). Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia transferu tekhnolohii na pidpriemstvakh. *Candidates thesis*. Kyiv. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.03/2016/Smirnova_N_V_dis_doc.PDF [in Ukrainian].

6. Davydiuk O. M. (2010). Tekhnolohiia yak ob'iekt hospodarsko-pravovoho rehuliuвання. Kharkiv: Vyd-vo «FINN» [in Ukrainian].

Подрез-Ряполова Ірина Валеріївна
*науковий співробітник НДІ правового забезпечення
інноваційного розвитку НАПрН України*
ORCID: 0000-0002-8802-1441

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ГАЛУЗЕВИЙ ВИМІР

Наукову працю присвячено дослідженню особливостей формування пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в галузевому аспекті. Проаналізовані основні нормативно-правові акти, які визначають пріоритетні напрями інноваційної діяльності, розвитку науки і техніки. Досліджені проблемні питання щодо формування вказаних пріоритетних напрямів.

Ключові слова: державне регулювання, галузевий рівень, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, пріоритетні напрями.

Podrez-Riapolova Irina
*Researcher of Scientific and Research Institute of Providing Legal
Framework
for the Innovate Development of NALS of Ukraine*
ORCID: 0000-0002-8802-1441

SOME ISSUES OF FORMATION OF PRIORITY DIRECTIONS OF INNOVATIVE ACTIVITY: INDUSTRIAL DIMENSION

The scientific work is devoted to the study of the peculiarities of the formation of priority areas of innovation in the industry aspect. The main normative legal acts that determine the priority areas of innovation, development of science and technology are analyzed. Problematic issues concerning the formation of these priority areas have been studied.

Keywords: state regulation, branch level, innovative activity, innovative development, priority directions.

Інноваційна діяльність є головним двигуном науково-технічного прогресу та гарантом прискорення економічного зростання національної економіки. Задля ефективного провадження інноваційної діяльності перш за все необхідно створити сприятливе до науково-технічних нововведень середовище, дієве правове забезпечення та стає фінансування державою науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок. Особливе місце при цьому повинно приділятися розвитку інноваційної діяльності на галузевому рівні, що має підтримуватися відповідними пріоритетними напрямками.

Згідно норм ст. 6 Закону України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV [1] ключовим засобом (шляхом) реалізації державного регулювання інноваційної діяльності є визначення і підтримка пріоритетних напрямів інноваційної діяльності.

Правові, економічні та організаційні засади формування цілісної системи пріоритетних напрямів інноваційної діяльності та їх реалізації в Україні визначаються згідно із Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», який диференціює пріоритетні напрями інноваційної діяльності на стратегічні та середньострокові.

Вказаним законом регламентовані стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2011-2021 роки, серед яких: освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії; освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки; освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій; технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу; впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики; широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища; розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій тощо [2].

Метою формування середньострокових пріоритетних напрямів є поетапне забезпечення їх реалізації на загальнодержавному, галузе-

вому та регіональному рівнях. Тобто ці напрями мають відповідну класифікацію рівнів на загальнодержавний, галузевий та регіональний.

Формування середньострокових пріоритетних напрямів загальнодержавного рівня здійснюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері інновацій, за пропозиціями центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності, із залученням відповідних вищих наукових установ України. Одночасно, формування середньострокових пріоритетних напрямів галузевого рівня здійснюється відповідними центральними органами виконавчої влади на основі стратегічних пріоритетних напрямів і середньострокових пріоритетних напрямів загальнодержавного рівня з урахуванням прогнозу розвитку галузей економіки і спрямовані на вирішення питань забезпечення інноваційного розвитку окремих галузей економіки.

Реалізація середньострокових пріоритетних напрямів загальнодержавного і галузевого рівнів здійснюється шляхом формування та виконання певних державних цільових програм, державного замовлення та окремих інноваційних проєктів, обсяг фінансування яких щорічно визначається відповідними нормативно-правовими актами щодо формування державного бюджету України.

Згідно із положеннями Методичних рекомендацій щодо розроблення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого та регіонального рівня, які затверджені наказом Міністерства освіти і науки України, Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства промислової політики України, Міністерства фінансів України, Національної академії наук України від 09.07.2003 р. N 442/279/180/298/449 [3], розроблення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня має здійснюватися на основі проведення аналізу стану науково-технічного та технологічного розвитку галузі, її інноваційного потенціалу. Серед основних принципів розробки галузевих пріоритетних напрямів вказана методика визначає принципи узгодження (насамперед зі стратегічними та середньостроковими

пріоритетними напрямами інноваційної діяльності загальнодержавного рівня) та відповідності (конкретним умовам технологічної реструктуризації галузевих виробництв та можливостям ресурсного забезпечення реалізації пріоритетних напрямів). Тобто галузевий вимір формування пріоритетних напрямів повинен відображати стан науково-технічного, технологічного та інноваційного розвитку відповідних галузей.

Правові та організаційні засади системи формування та реалізації пріоритетних напрямів також законодавчо визначаються щодо розвитку науки та техніки у Законі України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 р. № 2623-III (в редакції від 20.02.2021 р.) [4]. Згідно із нормами статті 3 вказаного закону, пріоритетними напрямами розвитку науки і техніки на період до 2021 року є: фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави; інформаційні та комунікаційні технології; енергетика та енергоефективність; раціональне природокористування; науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань; нові речовини і матеріали. Однак зазначений закон не враховує галузеві аспекти та не має узгодженості з нормами Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні».

Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 р. № 1602-III (в редакції від 02.12.2012 р.) [5], який є правовою основою формування та реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, встановлює, що система прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку складається з: прогнозів економічного і соціального розвитку України на середньо- та короткостроковий періоди; прогнозів розвитку окремих галузей економіки на середньостроковий період; загальнодержавних програм економічного, соціального розвитку, інших державних цільових програм; прогнозів економічного і соціального розвитку

Автономної Республіки Крим, областей, районів та міст на середньостроковий період; програм економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим, областей, районів та міст на короткостроковий період. Відповідно до норм розділу ст. 12 вказаного закону на галузевому рівні розробляються прогнози розвитку галузей економіки на середньостроковий період.

Згідно Переліку галузей економіки, щодо яких розробляється прогноз на п'ять років, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 26 квітня 2003 р. № 621 (в редакції постанови Кабінету Міністрів України від 17 квітня 2019 р. № 335) [6], до таких галузей відносяться: паливно-енергетичний комплекс; агропромисловий комплекс; лісопромисловий комплекс; гірничо-металургійний комплекс; хімічна промисловість; виробництво машин та устаткування; виробництво електричного та електронного устаткування; виробництво транспортного устаткування; легка промисловість; медична та мікробіологічна промисловість; транспорт і шляхи сполучення, поштовий зв'язок; зв'язок (крім прав та обов'язків, пов'язаних з реалізацією функцій у сфері надання послуг поштового зв'язку загального користування); туризм; охорона здоров'я; освіта; наука та інновації; інформатизація. Також в переліку вказаний відповідальний виконавець (відповідний центральний орган виконавчої влади). Тобто, відносно кожної вказаної галузі законодавчо встановлена необхідність розробки відповідного прогнозу розвитку, та, на наш погляд, задля формування такого прогнозу доцільно формування загальних критеріїв щодо ефективності інноваційної діяльності.

Таким чином, проведений аналіз вищезазначених нормативно-правових актів зумовлює необхідність подальшого вдосконалення системи прогнозних документів з питань інноваційного, соціально-економічного розвитку та вдосконалення законодавчого визначення системи формування пріоритетних напрямів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>.

2. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.09.2011 р. № 3715-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17#Text>.

3. Методичні рекомендації щодо розроблення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого та регіонального рівня: наказ Міністерства освіти і науки України, Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства промислової політики України, Міністерства фінансів України, Національної академії наук України від 09.07.2003р. N 442/279/180/298/449. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0442201-03#Text>.

4. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки: Закон України від 11.07.2001 р. № 2623-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2623-14#Text>.

5. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України від 23.03.2000 р. № 1602-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1602-14#Text>.

6. Перелік галузей економіки, щодо яких розробляється прогноз на п'ять років: постанова Кабінету Міністрів України від 26.04.2003 р. № 621 (в редакції постанови Кабінету Міністрів України від 17.04.2019 р. № 335). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/621-2003-%D0%BF#Text>.

REFERENCES

1. Pro innovatsiinu diialnist: Zakon Ukrainy vid 04.07.2002 r. № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>.

2. Pro prioryetni napriamy innovatsiinoi diialnosti v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 08.09.2011 r. № 3715-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17#Text>.

3. Metodychni rekomendatsii shchodo rozroblennia serednostrokovykh prioryetnykh napriamiv innovatsiinoi diialnosti haluzevoho ta rehionalnoho rivnia: nakaz Ministerstva osvity i nauky Ukrainy, Ministerstva ekonomiky ta z pytan yevropejskoi intehratsii Ukrainy, Ministerstva promyslovoi polityky Ukrainy, Ministerstva finansiv Ukrainy, Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy vid 09.07.2003r. № 442/279/180/298/449. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0442201-03#Text>.

4. Pro prioryetni napriamy rozvytku nauky i tekhniky: Zakon Ukrainy vid 11.07.2001 r. № 2623-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2623-14#Text>.

5. Pro derzhavne prohnozuvannia ta rozroblennia prohram ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 23.03.2000 r. № 1602-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1602-14#Text>.

6. Perelik haluzei ekonomiky, shchodo yakykh rozrobliaietsia prohoz na piat rokov: postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 26.04.2003 r. № 621 (v redaktsii postanovy Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17.04.2019 r. № 335). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/621-2003-%D0%BF#Text>.

Гречко Ольга Олександрівна

кандидат юридичних наук, молодший науковий співробітник

НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку

НАПрН України

ORCID: 0000-0002-7850-7296

СУЧАСНИЙ СТАН НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА

У даній науковій роботі розглядається: 1. стан законодавчої бази інноваційної сфери, яка існує насьогодні, її галузеві особливості; 2. негативні тенденції у законотворчості, які заважають розвиткові інноваційного законодавства; 3. можливий шлях побудови повноцінної нормативно-правової бази інноваційної сфери.

Ключові слова: нормативно-правове забезпечення, інноваційна діяльність, інноваційне законодавство.

Hrechko Olha

PhD, Junior Researcher of the Research Institute of Providing Legal

Framework for the Innovate Development of NALS of Ukraine

ORCID: 0000-0002-7850-7296

CURRENT STATE OF REGULATORY AND LEGAL SUPPORT OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE: GENERAL CHARACTERISTICS

This scientific work considers: 1. the state of the legislative framework of the innovation sphere, which exists today, its industry features; 2. negative trends in

lawmaking that hinder the development of innovation legislation; 3. a possible way to build a full-fledged normative-legal framework for innovation.

Key words: normative-legal maintenance, innovative activity, innovative legislation.

Проблематика законодавчого забезпечення інноваційної діяльності є надзвичайно глибокою, об'ємною і динамічною [1, с. 180]. Інноваційне законодавство – нове і доволі складне, має комплексний характер. Новизна інноваційного законодавства обумовлює незавершений процес формування законодавчої бази у цій сфері. Складність інноваційного законодавства обумовлена складністю предмета відносин, які регулюються, системно-синтетичною їх природою (інноваційні правовідносини формуються на стику господарського, цивільного, фінансового, адміністративного права), також у певних випадках інноваційне законодавство регулює відносини, які знаходяться поза межами його безпосереднього предмета. Динамічність розвитку інноваційного законодавства обумовлена стрімким розвитком інноваційної сфери, появою нових форм правовідносин та учасників інноваційного процесу і, відповідно, необхідністю своєчасного нормативно-правового врегулювання цих змін. Такі особливості законодавства «продукують» ті проблеми, які існують сьогодні у правовому регулюванні інноваційних відносин.

Сучасне законодавство України з питань правового регулювання інноваційної діяльності позбавлено системної єдності: загальні положення містяться в гл. 34 ГКУ, основні правила здійснення інноваційної діяльності – у Законі України «Про інноваційну діяльність», а питання, пов'язані з оборотом прав на об'єкти права інтелектуальної власності, у кн. 4 та гл. 75 ЦКУ. Багато питань щодо здійснення інноваційної діяльності та врегулювання відносин, які складаються у зв'язку з її провадженням, вирішується на підзаконному рівні, що зумовило домінування в законодавстві про інноваційну діяльність саме підзаконних нормативно-правових актів [2, с. 14]. Сучасний стан правового забезпечення інноваційної діяльності характеризується відсутністю єдиних методологічних підходів до створення відповідної законодавчої бази. Чинні нормативні акти не враховують реально існуючих економічних та соціальних умов, а також перспек-

тив інноваційного розвитку суспільства, тому правове регулювання не є комплексним. Слід зауважити, що сьогодні нормативно-правові акти, спрямовані на регулювання інноваційної сфери, не узгоджені між собою, а іноді суперечливі, і визначають лише загальні, найбільш принципові положення, проте не регламентують інноваційну діяльність як інноваційний процес, спрямований на прискорення економічного розвитку України [3]. Існує неузгодженість понятійно-термінологічного апарату в межах різних нормативно-правових актів інноваційного законодавства України.

Особливе занепокоєння викликає стан законотворчості. В інноваційній сфері за короткий строк створився надмірний об'єм цього законодавства, що стало серйозною вадою в процесі застосування нормативних актів. Мало того, ці акти в багатьох випадках не узгоджені між собою та не завжди відповідають вимогам економічних та інших соціальних процесів [4, с. 9]. Значному масиву інноваційного законодавства притаманна казуїстичність. Безсистемне внесення змін і доповнень в окремі норми з метою врегулювання казусів, які виникли під час застосування недосконалих нормо положень, унеможливає побудувати сучасну і стабільну галузь права [5, с. 47]. Нові нормативно-правові акти приймаються без попереднього системного аналізу. Таким чином, по факту ми маємо законодавство, що характеризується розгалуженістю, є несистемним, дезінтегрованим та фрагментарним, має прогалини та суперечності [6, с. 173].

Відсутня достатньо ефективна правова основа захисту прав інтелектуальної власності, функціонування венчурного капіталу як ринкового інституту; процедури створення окремих суб'єктів інноваційної діяльності безпідставно ускладнені. До того ж законодавчо не встановлені критерії інноваційності проєктів і розмежування інвестиційних та інноваційних проєктів. Недостатньо внормовані питання об'єктивної експертизи та конкурсних засад бюджетного фінансування наукових, науково-технічних, інноваційних програм і проєктів. Так, Закон України «Про державні цільові програми» передбачає обов'язкове проведення державної експертизи проєктів державних цільових програм згідно з нормами законодавства, які відсутні [7, с. 14]. Існує потреба законодавчого закріплення та опти-

мізації врегулювання: системи організаційно-господарських засобів стимулювання інноваційної діяльності, а також напрацювання правових засад створення комплексних спеціальних режимів інноваційної діяльності; створення венчурних, життєздатних в українських умовах, інвестиційних фондів, забезпечення їх адекватною організаційно-правовою формою та системою організаційно-господарського супроводження [1, с. 182].

З набуттям чинності Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом потребують внесення змін законодавчі акти, що регулюють питання науково-технічної діяльності та її результати, зокрема Закони України «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні», «Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій», а також Закон «Про спеціальні економічні зони» та інші [5, с. 46].

Слід зазначити, що на думку науковців, поступовий еволюційний шлях розвитку інноваційного законодавства України не викрісталізовував не тільки окремі деталі, але і більш-менш узгоджені інститути, що забезпечують функціонування окремих фрагментів інноваційної системи [1, с. 180]. Офіційна сторона навпаки стверджує, що базове законодавство, необхідне для формування та розвитку в Україні національної інноваційної системи, певною мірою вже створене, але його практичне застосування стримується недостатньою інфраструктурою, нерозвиненістю системи інноваційного менеджменту [5, с. 46].

Підсумовуючи, слід зробити висновок, що незадовільний стан нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності в Україні вимагає чітко спланованого, поступового, ретельного, всеосяжного реформування законодавства, яке можливо здійснити за допомогою роботи цілої низки науково-дослідних організацій, їх експертів та фахівців. Для початку необхідно розробити Концепцію реформування, яка передбачатиме можливий варіант розвитку інноваційного законодавства, приведення його до єдиної системи. Потім

відповідно до розробленого плану, поставлених цілей, принципів і завдань поступово здійснювати побудову структурованого та систематизованого законодавства, яке відповідатиме вимогам часу та соціальному попиту.

ЛІТЕРАТУРА

1. Задихайло Д. В. Кодифікація інноваційного законодавства: окремі концептуально-правові підходи. *Вісник академії правових наук України*. 2010. № 4. С. 177–185.
2. Атаманова Ю. Є. Основні проблеми системного господарсько-правового регулювання відносин в інноваційній сфері : автореф. дис... д-ра юрид. наук. Харків, 2009. 37 с.
3. Барахтян Н. В. Державно-правове регулювання інноваційної діяльності: сучасний стан та перспективи. *Проект Інноваційного кодексу України як новий етап розвитку нормотворення в інноваційній сфері* : матеріали наук.-практ. конф. (м. Харків, 14 червня 2011 р.). Харків : «ФІНН», 2011.
4. Знаменський Г. Л. Напрями вдосконалення інноваційного законодавства: системний підхід. *Право та інновації*. 2019. № 4 (28). С. 7–14.
5. Глібка С. В. Удосконалення нормативної бази інноваційної діяльності в умовах економічної кризи. *Правове забезпечення Національної інноваційної системи у сучасних умовах* : монографія / за ред. С. В. Глібка, О. В. Розгон. Харків: НДІ прав. забезп. інновац. розвитку НАПрН України, 2020. Гл. 1.2. С. 38–51.
6. Атаманова Ю. Інноваційний кодекс України як форма удосконалення законодавчого забезпечення інноваційного розвитку України. *Вісник Академії правових наук України*. 1 (52). С. 172–182. URL: https://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/5587/1/Atamanova_172.pdf
7. Інноваційне право: науково-практичний посібник. 2-ге вид., оновл. і доп./ за заг. ред. С. В. Глібка, О. В. Розгон, А. В. Стріжкової. Харків: НДІ ПЗІР НАПрН України, 2020. 244 с.

REFERENCES

1. Zadykhailo D. V. (2010). Kodyfikatsiia innovatsiinoho zakonodavstva : okremi kontseptualno-pravovi pidkhody. *Visnyk akademii pravovykh nauk Ukrainy – Bulletin of the Academy of Legal Sciences of Ukraine*, 4, 177–185 [in Ukrainian].

2. Atamanova Yu. Ye. (2009). Osnovni problemy systemnoho hospodarsko-pravovoho rehuliuвання vidnosyn v innovatsiinii sferi. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kharkiv [in Ukrainian].

3. Barakhtian N. V. (2011). Derzhavno-pravove rehuliuвання innovatsiinoi diialnosti: suchasnyi stan ta perspektyvy. *Proekt Innovatsiinoho kodeksu Ukrainy yak novyi etap rozvytku normotvorennia v innovatsiinii sferi: materialy nauk.-prakt. konf. (m. Kharkiv, 14 chervnia 2011 r.) – Draft Innovation Code of Ukraine as a new stage in the development of rule-making in the innovation sphere: materials of the scientific-practical conference*. Kharkiv: «FINN» [in Ukrainian].

4. Znamenskyi H. L. (2019). Napriamy vdoskonalennia innovatsiinoho zakonodavstva: systemnyi pidkhid. *Pravo ta innovatsii – Law and innovation*, 4 (28), 7–14 [in Ukrainian].

5. Hlibko S. V. (2020). Udoskonalennia normatyvnoi bazy innovatsiinoi diialnosti v umovakh ekonomichnoi kryzy. *Pravove zabezpechennia Natsionalnoi innovatsiinoi systemy u suchasnykh umovakh – Legal support of the National Innovation System in modern conditions*. S. V. Hlibko, O. V. Rozghon (Eds.). Kharkiv: NDI prav. zabezp. innovats. rozvytku NAPrN Ukrainy, ch. 1.2, 38–51 [in Ukrainian].

6. Atamanova Yu. Innovatsiinyi kodeks Ukrainy yak forma udoskonalennia zakonodavchoho zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy. *Visnyk Akademii pravovykh nauk Ukrainy – Bulletin of the Academy of Legal Sciences of Ukraine*, 1 (52), 172–182. URL: https://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/5587/1/Atamanova_172.pdf [in Ukrainian].

7. Innovatsiine pravo. (2020). S. V. Hlibko, O. V. Rozghon, A. V. Strizhkova (Eds.). Kharkiv: NDI PZIR NAPrN Ukrainy [in Ukrainian].

Глі́боко Серге́й Васи́льович

*кандидат юридичних наук, доцент, директор НДІ правового
забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України*

ORCID: 0000-0003-3398-9276

Розго́н О́льга Володи́мирівна

*кандидат юридичних наук, доцент,
провідний науковий співробітник НДІ правового забезпечення
інноваційного розвитку НАПрН України*

ORCID: 0000-0001-6739-3927

ЩОДО ПРОБЛЕМ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ ПІД ВПЛИВОМ ДИФУЗІЙ ІННОВАЦІЙ

У роботі здійснено правовий аналіз категорій дифузії інновацій та трансферу технологій. Авторами здійснено висновки щодо відмінних та тождесних ознак при застосуванні цих категорій.

Ключові слова: дифузія, інновація, трансфер технологій, бізнес.

Hlibko Serhii

PhD, Associate Professor, Head of the Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine

ORCID: 0000-0003-3398-9276

Rozghon Olha

PhD, Associate Professor, Leading Researcher of the Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework for the Innovative Development of NALS of Ukraine

ORCID: 0000-0001-6739-3927

ON THE PROBLEMS OF LEGAL SUPPORT OF TECHNOLOGY TRANSFER UNDER THE INFLUENCE OF INNOVATION DIFFUSIONS

The legal analysis of the categories of innovation diffusion and technology transfer is carried out in the work. The authors draw conclusions about the distinctive and identical features in the application of these categories.

Key words: diffusion, innovation, technology transfer, business.

Основними компонентами інноваційного процесу є новація (нова ідея), інновація (впровадження), дифузія інновацій (поширення).

Дифузія інновації — це розповсюдження вже одного разу освоєної й впроваджені інновації у нових умовах [1]. У широкому сенсі дифузія інновацій є поширенням (процесом) різних інновацій як результатів діяльності від місць їх першої появи та/або суб'єктів-

інноваторів (власників). Тобто дифузія інновацій відбувається в просторі, між територіями, за соціальними групами, всередині галузей, між галузями економіки. Поширення передбачає прийняття та адаптацію інновацій новим суб'єктом, в нових умовах. Дифузія інновацій може походити від індивідуального або колективного носія до іншого суб'єкта (суб'єктів).

Основними суб'єктами дифузії інновацій є: бізнес (інноваційне підприємство/фірма — головний суб'єкт), університети і науково-дослідні інститути, окремі вчені та колективи, споживачі, держава (органи влади і державні установи). Держава залучена як власник або замовник технології та власник прав на інтелектуальну власність, власник потенціалу НДДКР, джерело капіталу [2].

Інновації поширюються серед виробників і розробників, що володіють відповідною науково-виробничою базою, досвідом і ресурсами, що передбачає наявність певного комплексу умов, що визначають кількість наявних ресурсів і механізмів їх трансформації в кінцевий інноваційний продукт, які в сукупності і формують інноваційний потенціал [3].

Для створення і дифузії інновацій найбільше значення мають особливості інноваційної діяльності в тій організації, що їх реалізує та поширює. Складовою конкурентоздатності таких організації є підтримка інноваційної активності МСП. Саме ефективність дифузії інновацій здатна визначити рівень конкурентоспроможності інноваційних підприємств.

МСП зазвичай не мають достатнього власного капіталу і майна для застави, щоб здійснювати базисні інновації. Часто вони не мають і необхідного комерційного досвіду для прориву на нові ринки, безпорадні перед сильними конкурентами. Створення венчурних фондів дає можливість створити спеціалізований сегмент високотехнологічного ринку, на якому автори нових перспективних технологій можуть отримувати на пільгових умовах прямі інвестиції на реалізацію інвестиційної програми (за участю фонду в управлінні його реалізацією) [4]. Отже, система венчурного інвестування є не тільки запорукою підтримки стартапів, а й механізмом дифузії інновацій.

Оскільки життєвий цикл інновації починається із впровадження, а завершується занепадом, то доцільно міркувати, що може спостерігатися й зниження ефективності поширення інновацій під дією ряду факторів (аналогічно наявності напівпроникною мембрани в процесах перенесення), які зазначені «бар'єрами трансферу технологій». Вони являють собою систему соціальних, економічних, екологічних, технічних та інших критеріїв, норм і правил, що визначають, що регламентують і регулюють господарську діяльність, а також рівень розвитку інститутів сучасного суспільства. Бар'єрами трансферу технологій є: технічні, соціальні, регуляційні, комерційні — може бути інтерпретовано як фактори, що обмежують інноваційну сприйнятливість суб'єктів господарювання [5].

Пропонується розглядати три основних види дифузії інновацій: 1) некомерційний трансфер (донор-реципієнт); 2) комерційний трансфер (продавець-покупець); 3) вільна дифузія або спілловєр (новатор-імітатор). Це дозволяє визначати потенційні інтереси сторін і розглядати механізм дифузії, включаючи інститути, процедури, організаційні моделі, які формують порядок дифузії інновацій, а також визначають спосіб дії сторін [2].

Отже, дифузія інновацій може здійснюватися на комерційній і некомерційній основі. В рамках дифузії інновацій здійснюється, по-перше, комерційна або некомерційна передача інновації, а по-друге, інжиніринг [6].

Дифузія науково-технічних знань та інформації, на думку Т. Ф. Гарєєва, є некомерційним елементом трансферу науково-технічних досягнень. Цей спосіб реалізується або в тих випадках, коли власник науково-технічного знання не усвідомлює, не має можливості або не зацікавлений в його комерціалізації, або у випадках, коли саме знання, будучи фундаментальним, базовим, не підлягає комерціалізації [7].

Оскільки серед видів дифузії інновацій згадується трансфер технологій, то доцільно вказати дефініцію, окреслити відмінні та тожні ознаки між цими явищами.

У ст. 1 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» встановлена дефініція трансферу

технологій. Тобто процес передачі технологій за договором, укладеним у письмовій формі між особами, яким належать та/або яким повністю чи частково передаються майнові права на технологію або її складові.

За засобами передачі технологій або за комерційною природою чи економічним змістом трансфер технологій поділяють на комерційний і некомерційний. Некомерційний трансфер технологій передбачає обов'язкову передачу інноваційної розробки господарюючому суб'єкту, який здійснює її подальше застосування, промислове освоєння, і ця дія не обов'язково має передбачати отримання комерційної вигоди [8, с. 57]. Комерційний трансфер – це трансфер, при якому споживач (покупець) виплачує винагороду власнику (який може бути, а може і не бути розробником) технології в тій чи іншій формі та розмірах, на договірних умовах [9, с. 29].

У ст. 3 Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» визначені суб'єкти, які беруть участь у трансфері технологій (тобто є суб'єктами трансферу технологій, які слід віднести до суб'єктів публічно-правової та приватно-правової сфери трансферу технологій).

Трансфер технологій є процесом, що передбачає передання технології шляхом оформлення договору трансферу технологій і передання та освоєння інформації про інновацію за умови участі автора винаходу (корисної моделі, промислового зразка), реалізатора інформації та кінцевого споживача продукції, виготовленої за допомогою нової технології, а також при забезпеченні правовідносин між учасниками з приводу трансферу нормами законодавства або договірними [10, с. 53] [11].

Трансфер технологій може бути укладений у формі як-то: ліцензійний договір (або ліцензія)), договір франчайзингу, договір ноу-хау, договір лізингу, договір інжинірингу тощо. Як бачимо, як і при дифузії інновацій застосовується також інжиніринг.

МСП, здійснюючи свою інноваційну діяльність, реалізують свої стартап-проекти або діють як стартап-компанії, перетворюючи таким чином свою ідею на інноваційний продукт чи послугу, можуть обрати трансфер технологій.

Висновки. Таким чином можемо виділити певні тотожності та відмінності застосування механізмів трансферу технологій і дифузії інновацій:

– трансфер технологій – це передача технологій за договором, укладеним у письмовій формі між особами, яким належать та/або яким повністю чи частково передаються майнові права на технологію або її складові; трансфер технологій використовується для характеристики самого інноваційного процесу на його етапах переходу – від ідеї до розробки, від отримання «дослідних зразків» до передачі технологій; а дифузії інновацій розглядають як поширення (прийняття та адаптацію) вже освоєної й впровадженої інновації у нових умовах між підприємствами, галузями, між територіями, за соціальними групами, всередині галузей. У обох випадках мова йде про дію, певний процес розповсюдження інновацій. В останньому випадку акцент ставиться не на правове забезпечення переходу прав на технології, а, скоріш на виробничо-технологічне розповсюдження інновацій (в тому числі технологій), у виробничих, дослідно-конструкторських процесах, що викликають першочергово на підставі корпоративних відносин;

– трансфер технологій і дифузії інновацій можуть здійснюватися на комерційній і некомерційній основі, але серед видів дифузії інновацій розрізняють некомерційний та комерційний трансфер;

– трансфер технологій і дифузії інновацій проходять процес від зростання до занепаду або деградації у зв'язку із зниженням ефективності поширення інновацій (технологій), витрати їх новизни чи бар'єрами трансферу технологій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шамота Г. М. Дифузії інновацій в Україні на сучасному етапі. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2011. № 31. С. 288–296. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2011_31/11_31_32.pdf.

2. Середюк Т. Б. Теоретичні основи дослідження та особливості дифузії інновацій у секторі ІКТ. *Економічний простір*. 2019. № 148. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/148/142>.

3. Силкина Г. Ю. Естественные научные категории в моделировании диффузии инноваций. *Вестник Южно-Уральского государственного уни-*

верситета. Серия: Экономика и менеджмент. 2013. Т. 7. № 2. С. 95–103. URL: <https://vestnik.susu.ru/em/article/viewFile/1682/1635>.

4. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / под ред. В. Д. Грибова. 2-е изд. Москва : РУСАЙНС, 2016. 270 с. URL: <https://docplayer.ru/53029651-Innovacionnyu-menedzhment.html>.

5. Титов В. В. Трансфер технологий: учебное пособие. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 1999. 66 с. URL: <http://www.anataz.narod.ru/science/transfer/annot.html>.

6. Междисциплинарный словарь по менеджменту / Общ. ред. С. П. Мясоедова. М., 2005. С. 166.

7. Гареев Т. Ф. Трансфер технологий и диффузия инноваций как элементы инновационного процесса. «Инновации и предпринимательство». URL: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_67B2A439-34E2-4B91-B225-0699ABCFE2A3.html.

8. Фирсова С. П. Трансфер технологий как фактор инновационного развития технического университета. *Казанский педагогический журнал*. 2011. № 1. С. 57

9. Зараменских Е. П. Коммерциализация технологий: монография. Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. 125 с.

10. Розгон О. В. Трансфер технологій та комерціалізація технологій як частини інноваційного процесу. *Стратегічні пріоритети розвитку економіки, обліку, фінансів та права в Україні та світі* : матеріали Міжнародної інтернет-конференції (м. Полтава, 23.01.2020). С. 53–54.

11. Novikov Y., Glibko S. Legal relations between participants in a technology transfer network. *Mind the gaps. Economical aspects of the legal thinking*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. 2018. P. 151–166.

REFERENCES

1. Shamota H. M. (2011). Dyfuziia innovatsii v Ukraini na suchasnomu etapi. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy – Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine*, 31, 288–296. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ pprbsu/2011_31/11_31_32.pdf [in Ukrainian].

2. Serediuk T. B. (2019). Teoretychni osnovy doslidzhennia ta osoblyvosti dyfuzii innovatsii u sektori IKT. *Ekonomichnyi prostir – Economic space*, 148. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/148/142> [in Ukrainian].

3. Silkina G. Yu. (2013). Estestvennonauchnyye kategorii v modelirovanii diffuzii innovatsiy. *Vestnik Yuzhno-Uralskogo gosudarstvennogo universiteta*.

Seriya: Ekonomika i menedzhment - Bulletin of the South Ural State University. Series: Economics and Management, Vol. 7, 2, 95-103. URL: <https://vestnik.susu.ru/em/article/viewFile/1682/1635>. [in Russian].

4. Innovatsionnyy menedzhment. (2016). V. D. Gribov (Ed.). Moskva: RUSAYNS. URL: <https://docplayer.ru/53029651-Innovacionnyy-menedzhment.html> [in Russian].

5. Titov V. V. (1999). Transfer tekhnologiy. SPb.: Izd-vo SPbGUEF. URL: <http://www.anataz.narod.ru/science/transfer/annot.html> [in Russian].

6. Mezhdistsiplinarnyy slovar po menedzhmentu. (2005). S. P. Myasoyedov (Ed.). Moskva. P. 166 [in Russian].

7. Gareyev T. F. Transfer tekhnologiy i diffuziya innovatsiy kak elementy innovatsionnogo protsessu. «*Innovatsii i predprinimatelstvo*» – «*Innovation and Entrepreneurship*». URL: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_67B2A439-34E2-4B91-B225-0699ABCFE2A3.html [in Russian].

8. Firsova S. P. (2011). Transfer tekhnologiy kak faktor innovatsionnogo razvitiya tekhnicheskogo universiteta. *Kazanskiy pedagogicheskiy zhurnal – Kazan pedagogical journal*, 1, 57 [in Russian].

9. Zaramenskikh E. P. (2014). Kommertsializatsiya tekhnologiy. Novosibirsk: Izdatelstvo TsRNS [in Russian].

10. Rozghon O. V. Transfer tekhnolohii ta komertsializatsiia tekhnolohii yak chastyny innovatsiinoho protsesu. *Stratehichni priorytety rozvytku ekonomiky, obliku, finansiv ta prava v Ukraini ta sviti: materialy Mizhnarodnoi internet-konferentsii (m. Poltava, 23.01.2020)* – *Strategic priorities of economic development, accounting, finance and law in Ukraine and the world: materials of the International Internet Conference*, 53–54 [in Ukrainian].

11. Novikov Y., Glibko S. (2018). Legal relations between participants in a technology transfer network. *Mind the gaps. Economical aspects of the legal thinking*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 151–166 [in English].

Самородов Артем Сергійович

молодший науковий співробітник НДІ правового забезпечення

інноваційного розвитку НАПрН України

Завадська Ангеліна Тимурівна

молодший науковий співробітник НДІ правового забезпечення

інноваційного розвитку НАПрН України

ORCID: 0000-0001-6114-0419

ОСНОВІ РИЗИКИ, ЯКІ ВИНИКАЮТЬ НА ЕТАПІ ФОРМУВАННЯ СТАРТАП-ІДЕЇ, ТА ПРАВОВІ ЗАСОБИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

На сьогодні більшість економік світу спрямована на розвиток інновацій у всіх галузях знань. Одними з провідних суб'єктів у сфері створення та комерціалізації інноваційних продуктів та послуг на ринку є стартапи. Ці суб'єкти інноваційної діяльності проходять у своєму розвитку низку стадій інноваційного процесу, першою з яких є стадія стартап-ідеї. Саме ця стадія є однією з найбільш ризикованих у розвитку стартапів. У цьому науковому дослідженні автором було наведено основні ризики, що виникають на етапі формування стартап-ідеї, та запропоновано засоби їх мінімізації (усунення).

Ключові слова: стартап, інноваційна діяльність, інноваційна інфраструктура, інноваційний процес, ризик.

Samorodov Artem

*Research Assistant of Scientific and Research Institute
of Providing Legal Framework for the Innovative Development
of NALS of Ukraine
Zavadska Anhelina*

*Research Assistant of Scientific and Research Institute
of Providing Legal Framework for the Innovative Development
of NALS of Ukraine*

ORCID: 0000-0001-6114-0419

BASIC RISKS ARISING AT THE STAGE OF STARTUP IDEA FORMATION, AND LEGAL MEANS OF THEIR MINIMIZATION

Today, most of the world's economies are focused on the development of innovation in all areas of knowledge. One of the leading players in the creation and commercialization of innovative products and services on the market are startups. These subjects of innovation activities go through a number of stages of the innovation process in their development, the first of which is the stage of a startup idea. This stage is one of the most risky in the development of startups. In

this research, the author presented the basis of the risks that arise at the stage of formation of a startup idea, and offered means of their minimization (elimination).

Key words: startup, innovation activity, innovation infrastructure, innovation process, risk.

Дослідженню питання сутності, ознак та правових специфік функціонування стартапів у національній правовій системі України та на міжнародному рівні присвячували свої праці такі вчені як С. Бланк, Дж. Гусман., С. Штерн., С. В. Глібко[1], К. А. Карбовська[2], Т. В. Котяй[3], Л. Гуляєва, Л. Жук[4] та інші.

У національному законодавстві окремих держав та на міжнародному рівні існують різні розуміння терміну «стартап». Аналіз чинного законодавства та останніх досліджень у сфері інновацій та підприємництва дозволяє визначити наступні підходи до розуміння стартапу:

1) це проект інноваційного підприємництва (не залежно від факту державної реєстрації підприємницької діяльності);

2) це новостворене підприємство, основною діяльністю якого є інноваційна сфера;

3) це мале або середнє підприємство, яке використовує/планує впроваджувати у своїй діяльності інноваційні технології чи процеси, або планує виробляти інноваційну продукцію чи надавати послуги у сфері інновацій.

Обізнаність автору (авторів) стартап-ідеї про специфіку розуміння стартапу певним суб'єктом правовідносин є необхідним для успішного залучення та ефективної реалізації засобів підтримки стартапів, що надаються представниками певних державних чи міжнародних органів, а також громадськими об'єднаннями.

У цьому дослідженні буде здійснено аналіз засобів мінімізації (усунення) основних ризиків, що виникають у процесі формування (виникнення, обговорення, доопрацювання та оформлення) стартап-ідеї (так звана «Pre-seed стадія розвитку стартапів»).

Стартап-ідея на цій стадії характеризується наступним:

1) в особи наявна ідея інноваційного продукту, послуги, що потенційно може мати значний попит серед споживачів;

2) бачення майбутньої бізнес-моделі майже не сформовано (відсутнє розуміння щодо форми здійснення підприємницької діяльності, структури стартап-компанії);

3) відбувається пошук партнерів, менторів, інших донорів ресурсів та грантів;

4) основний тягар розвитку ідеї покладається на її автора (авторів);

5) відбувається процес формування та обговорення ідеї стартап-проекту;

6) відсутність доходів;

7) відсутність будь-яких ознак підприємницької діяльності.

Саме ця стадія є однією з найбільш ризикових на етапі розвитку стартапів, оскільки, з одного боку, негативний вплив справляє відсутність підприємницького досвіду автора, а з іншого – відсутність достатнього обсягу матеріальних та людських ресурсів.

Вважаємо за доцільне викласти у таблиці основні ризики, що виникають перед стартапом на стадії формування ідеї (Pre-seed стадія) та запропонувати засоби їх мінімізації/усунення.

Таблиця № 1. Ризики, що виникають на Pre-seed стадії розвитку стартапу та основні засоби їх мінімізації або усунення

№	Ризик	Засоби мінімізації/усунення ризиків
1.	Відсутність достатнього підприємницького досвіду	– звернення до закладів освіти та підвищення кваліфікації. Так, зокрема, в Харкові діє Каразінська школа бізнесу [5] (напрямок менеджменту; бізнес-адміністрування та підприємництва); в Києві – Бізнес-школа «МІМ» [6]; у Львові – Львівська бізнес-школа УКУ [7]; – звернення до суб'єктів інноваційної інфраструктури. Наприклад, в науковому парку «Синергія» (м. Харків) діє проект «Inventors Hub» сутністю якого є сприяння розвитку інноваційних стартап-ідей [8]; – участь у курсах та школах від приватних юридичних осіб: програма «Будуй Своє» від ОТП Банку[9]; курс «Підприємництво. Власна справа в Україні» від Prometheus [10] тощо.

№	Ризик	Засоби мінімізації/усунення ризиків
		– самоосвіта. Так, в Стенфордському університеті проводиться курс лекцій, присвячений процесу започаткування стартапу. Наразі, цей курс лекцій наявний у відкритому доступі [11]. На порталі Prometheus наявні безоплатні курси щодо підприємництва [12].
2.	Незахищеність права інтелектуальної власності	Захист права інтелектуальної власності є одним з найважливіших правових аспектів мінімізації ризиків на етапі формування ідеї, оскільки саме на цьому етапі автор стартапу презентує проект (ідею) значній кількості осіб з метою залучення матеріальних та людських ресурсів. Разом з тим, відсутність будь-якого юридичного закріплення авторства створює реальний ризик «крадіжки» інноваційної ідеї. Ефективна мінімізація такого ризику можлива лише через звернення до юристів – фахівців у галузі інтелектуального права.
3.	Відсутність достатніх матеріальних та людських ресурсів для доопрацювання та розвитку стартап-ідеї	– участь у грантових пропозиціях. Важливим є постійний моніторинг грантових пропозицій, а також паралельне здобуття навичок написання грантових проектів. Веб-ресурсами, на яких постійно оновлюється інформація щодо актуальних грантів, зокрема, є «Гранти та інвестиції для розвитку України» [13], «ProGRANT» [14], «Портал для підприємців» [15]. Важливим також є звернення до бізнес-ангелів – приватних інвесторів, які здійснюють інвестування у високоризикові проекти.

Як випливає з вищевикладеного, важливу роль в процесі мінімізації та усунення ризиків на ранній стадії розвитку стартапів відіграють суб'єкти інноваційної інфраструктури.

Крім зазначених у таблиці окремих суб'єктів, доцільно виокремити такі групи суб'єктів інноваційної інфраструктури, що поширюють свою діяльність на сприяння створенню та розвитку стартапів: наукові парки, бізнес-інкубатори, інноваційні центри, бізнес-акселератори тощо.

Окремо зупинимо увагу на діяльності наукових парків.

Відповідно до Закону України «Про наукові парки» науковий парк – юридична особа, що створюється з ініціативи вищого навчального закладу та/або наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проектів наукового парку [16]).

Прикладом успішного взаємозв'язку різних суб'єктів інноваційної інфраструктури в межах наукового парку можна назвати Науковий парк SID CITY (офіційна назва – Товариство з обмеженою відповідальністю «Науковий парк Національного Університету «Львівська Політехніка» (ідентифікаційний код: 43651672), розмір статутного капіталу якого складає 3 125 000 грн. Вказаний суб'єкт інноваційної інфраструктури був заснований у 2020 році ГО «ТЕХ СТАРТАП СКУЛ» (ідентифікаційний код: 41553173; розмір внеску до статутного капіталу – 3 1250,00 грн.), ТДВ «ГАЛ-КАТ» (ідентифікаційний код: 38456790; розмір внеску до статутного капіталу: 250 000 грн.), Національним університетом «Львівська Політехніка» (ідентифікаційний код: 02071010; розмір внеску до статутного капіталу: 2 093 750 грн.); Корпорацією «СОФТСЕРВ» (ідентифікаційний код: 33562251; розмір внеску до статутного капіталу: 500 000,00) та КУА «РОЯЛ-СТАНДАРТ» (ідентифікаційний код: 39287391; розмір внеску до статутного капіталу: 250 000 грн.).[17] Як вказується у відкритих джерелах, вказаний науковий парк діє на базі Tech StartUp School.

Саме об'єднання діяльності декількох суб'єктів, кожен з яких здійснює характерні йому напрями роботи (науково-освітній напрям (ГО «ТЕХ СТАРТАП СКУЛ», Національний університет «Львівська Політехніка»); виробничий (ТДВ «ГАЛ-КАТ», Корпорація «СОФТСЕРВ»); надання посередницьких послуг (ГО «ТЕХ СТАРТАП СКУЛ»); здійснення матеріально-технічної підтримки (ГО «ТЕХ СТАРТАП СКУЛ» та ін) тощо) дозволяє забезпечити ефективну різнобічну підтримку стартапів.

Таким чином, можливо зробити наступні висновки. На етапі зародження та початкового розвитку стартап-ідеї ключовими ризиками, які можуть вплинути на подальшу долю інноваційного проекту є недостатність кваліфікації та підприємницьких навичок авторів

стартапів, незахищеність права інтелектуальної власності на винахід (інноваційну ідею, продукт), відсутність необхідної матеріальної бази та людських ресурсів для вдосконалення та розвитку проекту. Шляхами усунення цих ризиків є комплексна протидія шляхом участі автора у діяльності таких суб'єктів інноваційної діяльності як наукові парки, бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори тощо; підвищення кваліфікації та самоосвіти, а також залучення грантових коштів та коштів бізнес-ангелів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аналіз правового регулювання діяльності інноваційних структур, підтримки малого та середнього підприємництва в Україні (регіональний аспект) / за ред. С. В. Глібка. Харків: Право, 2018. 96 с.

2. Карбовська К. А. Окремі питання правового забезпечення функціонування стартапів. *Право та інновації*. 2018. № 4 (24). С. 7–13. URL: <http://pti.org.ua/index.php/ndipzir/article/view/432>.

3. Котяй Т. В. Технологія стартапів в системі закладів вищої освіти та наукових установ. *Цифрові трансформації України 2020: виклики та реалії*: зб. наук. пр. НДІ ПЗІР НАПРН України № 1 за матеріалами круглого столу (м. Харків, 18 вересня 2020 року) / за ред. А. В. Стріжкової. Харків : НДІ ПЗІР НАПРН України, 2020. С. 80–87.

4. Гуляева Л., Жук Л. Стартап-движение в Украине как инновационная модель для устойчивого развития бизнеса. URL: https://www.researchgate.net/publication/311327646_STARTAP-DVIZENIE_V_UKRAINE_KAK_INNOVACIONNAA_MODEL_DLA_USTOJCIVOGO_RAZVITIA_BIZNESA_The_development_of_startup_entrepreneurship_in_Ukraine_as_an_innovation_model_for_sustainable_development_of_busines.

5. Офіційний сайт Каразінської школи бізнесу. URL: <http://kbs.karazin.ua/>

6. Офіційний сайт Бізнес-школи «МІМ». URL: <https://mim.kyiv.ua/>.

7. Офіційний сайт Львівської бізнес-школи УКУ. URL: <https://lvbs.com.ua/>.

8. Офіційний сайт проекту «Inventors Hub». URL: <https://www.synergy-park.com/ua/projects/inventors-hub/>.

9. Офіційний сайт програми «Будуй Своє». URL: <https://buduysvoe.com/>.

10. Офіційний сайт курсу «Підприємництво. Власна справа в Україні». URL: https://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/ENTREPR101/2016_T1/about.

11. Altman S. How to Start a Startup. 2014. URL: <http://startupclass.samaltman.com/>.
12. Підприємництво. Prometheus. URL: <https://prometheus.org.ua/cub/>.
13. Офіційна соціальна сторінка «Гранти та інвестиції для розвитку України». URL: <https://www.facebook.com/groups/1717090298608280/>.
14. Офіційна соціальна сторінка «ProGRANT». URL: <https://www.facebook.com/groups/progrants/>.
15. Офіційний сайт «Портал для підприємців». URL: <https://sme.gov.ua/>.
16. Про наукові парки: Закон України від 25.06.2009 № 1563-VI. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*, 2009, № 51, ст. 757.
17. Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань. URL: <https://usr.minjust.gov.ua/content/free-search>.

REFERENCES

1. Analiz pravovoho rehulivannia diialnosti innovatsiinykh struktur, pidtrymky maloho ta serednoho pidpriemnytstva v Ukraini (rehionalnyi aspekt). (2018). S. V. Hlibko (Ed.). Kharkiv: Pravo [in Ukrainian].
2. Karbovska K. A. (2018). Okremi pytannia pravovoho zabezpechennia funktsionuvannia startapiv. *Pravo ta innovatsii – Law and innovation*, 4 (24), 7–13. URL: <http://pti.org.ua/index.php/ndipzir/article/view/432> [in Ukrainian].
3. Kotiai T. V. (2020). Tekhnolohiia startapiv v systemi zakladiv vyshchoi osvity ta naukovykh ustanov. *Tsyfrovi transformatsii Ukrainy 2020: vyklyky ta realii: zb. nauk. pr. NDI PZIR NAPRN Ukrainy № 1 za materialamy kruhloho stolu (m. Kharkiv, 18 veresnia 2020 roku) – Digital Transformations of Ukraine 2020: Challenges and Realities: Collection of Scientific Papers of the Research Institute of Natural Resources and Development of the National Academy of Sciences of Ukraine № 1 based on the materials of the round table*. Kharkiv: NDI PZIR NAPRN Ukrainy, 80–87 [in Ukrainian].
4. Gulyaeva L., Zhuk L. Startup-dvizheniye v Ukraine kak innovatsionnaya model dlya ustoychivogo razvitiya biznesa. URL: https://www.researchgate.net/publication/311327646_STARTAP-DVIZENIE_V_UKRAINE_KAK_INNOVACIONNAA_MODEL_DLA_USTOJCIVOGO_RAZVITIA_BIZNESA_The_development_of_startup_entrepreneurship_in_Ukraine_as_an_innovation_model_for_sustainable_development_of_busines [in Russian].
5. Ofitsii'nyi sait Karazinskoï shkoly biznesu. URL: <http://kbs.karazin.ua/> [in Ukrainian].
6. Ofitsiinyi sait Biznes-shkoly «MIM». URL: <https://mim.kyiv.ua/> [in Ukrainian].

7. Ofitsiyni sait Lvivskoi biznes-shkoly UKU. URL: <https://lvbs.com.ua/> [in Ukrainian].
8. Ofitsiyni sait proektu «Inventors Hub». URL: <https://www.synergy-park.com/ua/projects/inventors-hub/> [in Ukrainian].
9. Ofitsiyni sait prohramy «Budui Svoie». URL: <https://buduysvoe.com/> [in Ukrainian].
10. Ofitsiyni sait kursu «Pidpriemnytstvo. Vlasna sprava v Ukraini». URL: https://courses.prometheus.org.ua/courses/Prometheus/ENTREPR101/2016_T1/about [in Ukrainian].
11. Altman S. (2014). How to Start a Startup. URL: <http://startupclass.samaltman.com/>
12. Pidpriemnytstvo. Prometheus. URL: <https://prometheus.org.ua/cub/> [in Ukrainian].
13. Ofitsiina sotsialna storinka «Hranty ta investytsii dlia rozvytku Ukrainy». URL: <https://www.facebook.com/groups/1717090298608280/> [in Ukrainian].
14. Ofitsiina sotsialna storinka «ProGRANT». URL: <https://www.facebook.com/groups/progrants/> [in Ukrainian].
15. Ofitsiyni sait «Portal dlia pidpriemtsiv». URL: <https://sme.gov.ua/> [in Ukrainian].
16. Pro naukovi parky: Zakon Ukrainy vid 25.06.2009 № 1563-VI. (2009). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, 51, art. 757* [in Ukrainian].
17. Yedyni derzhavni reiestr yurydychnykh osib, fizychnykh osib-pidpriemtsiv ta hromadskykh formuvan. URL: <https://usr.minjust.gov.ua/content/free-search> [in Ukrainian].

Болотна Оксана Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва

Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

ORCID: 0000-0002-0585-0819

Лісеній Євген Володимирович

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва

Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЯК УМОВА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Наукова робота присвячена дослідженню проблем маркетингової стратегії в сучасному сільському господарстві. Автор проаналізував ситуацію, яка склалася на ринку сьогодні. Виділив такі стратегії з реалізації продукції: контракти з негайною поставкою, реалізація продукції після зберігання, маркетинг по відкладеним цінами, угоди на майбутню продукцію (хеджування) та визначив, що процес стратегічного планування є інструментом, що допомагає в прийнятті управлінських рішень на ринку сільського господарства.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова стратегія, ринок сільського господарства.

Bolotna Oksana

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Marketing, Management and Entrepreneurship
of V. N. Karazin Kharkiv National University
ORCID: 0000-0002-0585-0819*

Liseny Eugene

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Marketing, Management and Entrepreneurship
of V. N. Karazin Kharkiv National University*

MARKETING STRATEGY AS A CONDITION FOR EFFICIENT ACTIVITY OF A MODERN AGRICULTURAL ENTERPRISE

The scientific work is devoted to the study of the problems of marketing strategy in modern agriculture. The author analyzed the current situation on the market today. He identified the following product sales strategies: immediate supply contracts, post-storage sales, deferred marketing, hedging agreements (hedging) and identified the strategic planning process as a tool to assist in management decisions in the agricultural market.

Key words: marketing, marketing strategy, agricultural market.

Сьогодні все більший інтерес в українських товаровиробників викликають нові маркетингові стратегії, які довели свою ефективність на практиці в зарубіжних, переважно, в західних компаніях. Ці стратегії охоплюють всеосяжний комплекс маркетингових заходів, що включають в себе повний супровід товару на всіх стадіях його виробництва і на всіх етапах його життєвого циклу. Значення теоретичних, методологічних і практичних аспектів маркетингової стратегії сільськогосподарських підприємств зростає ще і тому, що в аграрному секторі економіки традиційно складно здійснюються антикризові програми, процеси адаптації.

У порівнянні з багатьма іншими галузями економіки сільське господарство стикається в своїй діяльності з масою проблем - перевиробництвом товару і малим попитом на його окремі категорії. Це призводить до того, що зібраний урожай може виявитися нікому непотрібним, а його тривале зберігання може призвести до серйозних витрат. Додатковою проблемою є наявність товарів зарубіжних компаній, які становлять конкуренцію товарам вітчизняних виробників не за якістю, а за популярністю та довірою споживачів до торгових марок і брендів. Тут позначається відсутність кваліфікованих маркетологів у місцевих компаній, тривалого досвіду адресної роботи вітчизняних товаровиробників виробників з замовниками, гнучкості у відносинах з партнерами і великими клієнтами, неузгодженість дій окремих підрозділів усередині самих організацій. Нинішній стан сільськогосподарських товаровиробників України можна охарактеризувати як ненайкращий: високі кредиторські заборгованості, не завжди сприятливі погодні умови, постійний конкурентний тиск з боку потужних корпорацій і зарубіжних сільськогосподарських товаровиробників, відсутність кваліфікованих кадрів в області маркетингу та фінансів для їх найму, несприятлива економічна ситуація в країні - всі ці фактори негативно впливають на економічну ефективність вітчизняних підприємств АПК і навіть здатні привести їх до банкрутства.

Сільськогосподарські угіддя мають свої особливості, тому для них доцільно виділити такі стратегії з реалізації продукції.

Контракти з негайною поставкою. Стратегія на основі контрактів з негайною поставкою товару передбачає високий ступінь ризи-

ку. Використовує таку стратегію фермер або сільськогосподарський кооператив купуючи необхідні ресурси (добрива, насіння, паливо) в момент, коли в них є потреба, а продає урожай відразу після збирання. Нема потреби користуватися знижками, які надають продавці ресурсів в несезонний період, зерно не затримується в сховищі, чекаючи високих цін. Тому він отримує за вирощене зерно менше, ніж міг би.

Реалізація продукції після зберігання. Якщо фермер або кооператив має споруди для зберігання техніки, матеріальних ресурсів або продукції, доцільно завчасно придбати все, що необхідно для виробничого процесу, а реалізацію продукції відкласти в очікуванні більш високих цін. Купуючи добрива взимку, можна заощадити деякі засоби, а якщо зберігати зерно протягом декількох місяців, можна продати його за вищою ціною. Однак у фермера повинні бути підстави припускати, що з часом ціни на зерно зростуть. Перед тим як прийняти рішення, фермер вивчає повідомлення про посіви, прогнози погоди, інформацію про нереалізовані запаси зерна минулих урожаїв, очікуваний попит на зерно. Проаналізувавши інформацію, фермер виносить рішення, чи слід зберігати зерно.

Маркетинг по відкладеним цінами. При сприятливих умовах стратегія може забезпечити більш високу ціну за реалізацію продукції. Фермер доставляє продукцію покупцеві, але питання про ціну залишається відкритим до певної дати. Покупець бере на себе відповідальність заплатити ту ціну, яка складеться на цю дату. Маркетинг по відкладеним цінами дозволяє виробникові спекулювати на зміну ціни, не несучи витрат зі зберігання.

Угоди на майбутню продукцію (хеджування) – угоди на поставку товарів в майбутньому за заздалегідь узгодженою продавцем і покупцем ціною. У контракті обумовлюються обсяг, якість, час і місце поставки, ціна реалізації. Після збирання врожаю фермер або кооператив постачає продукцію і отримує за неї гроші.

В цілому можна відзначити, що розрізняють три основні стратегічні альтернативи розвитку сільськогосподарського підприємства: зростання, скорочення або їх поєднання.

Стратегія зростання реалізується при постійно зростаючому рівні цілей підприємства сільського господарства в порівнянні з раніше досягнутими. Розрізняють такі види цієї стратегії.

Стратегія обмеженого росту характеризується практикою встановлення цілей від досягнутого, скоригованих з урахуванням інфляції. Цієї стратегії дотримується підприємство, задоволене своїм становищем.

Сільськогосподарські підприємства слідують стратегії інтенсивного росту, коли керівництво вважає, що господарство не до кінця використовувало існуючі можливості ринку.

Причинами вибору стратегії скорочення можуть бути втрата позицій на ринку в зв'язку з ефективною діяльністю конкурентів, довгострокові несприятливі тенденції в зовнішньому середовищі, переорієнтація на нові сфери економіки, заборгованість підприємства. Різновидами даної стратегії є:

ліквідація – повний розпродаж майна підприємства;

відсікання зайвого – відділення і продаж окремих підрозділів організації;

переорієнтація – вибір нових напрямків в якій-небудь сфері діяльності підприємства.

Великі організації сільського господарства застосовують різні стратегії для своїх господарських підрозділів. Для одних визначальною буде стратегія зростання, для інших – скорочення. Одночасне застосування обох підходів в розвитку єдиної організації отримало визначення стратегії поєднання.

Таким чином, процес стратегічного планування є інструментом, що допомагає в прийнятті управлінських рішень. Його завдання – забезпечити нововведення і зміни в організації в достатній мірі. Маркетингова стратегія змушує організацію оцінювати свої сильні і слабкі сторони з точки зору конкурентів, можливості і загрози в навколишньому середовищі. Цей план визначає альтернативні дії або комбінації дії, які може зробити організація.

Виходячи з вищевикладеного, маркетингова стратегія є необхідною частиною загальної стратегії розвитку сучасного сільськогосподарського підприємства, дозволяє йому успішніше функціонувати

в нових, жорстких конкурентних умовах. Формування та розвиток маркетингової стратегії, дозволяє сільськогосподарським підприємствам адаптуватися до ринкових умов та функціонувати досить ефективно.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гаркавенко С. С. Маркетинг: підручник, 4-е. вид., доп. Київ: Лібра, 2006. 717 с.
2. Данюк К. О., Скляр Р. В. Стан та перспективи розвитку агропромислового комплексу України. *Технічне забезпечення інноваційних технологій в агропромисловому комплексі* : Матеріали I Міжнародної наук.-практ. інтернет-конференції. 2020 (м. Мелітополь, 1-24 квіт. 2020 р.). С. 71–74.
3. Дудар Т. Маркетинг відносин в системі агробізнесу у контексті виликів євроінтеграційних процесів. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2016. № 1. С. 22–34.
4. Липовий Д. В. Стратегічне управління маркетингом та збутом продукції інтегрованих підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Харків. 2018.
5. Руделіус В., Азарян О. М., Бабенко Н. О. та ін. Маркетинг: підручник, 4-те вид. / за ред. О. І. Сидоренко, Л. С. Макарова. Київ: Навч.-метод. центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2009. 648 с.

REFERENCES

1. Harkavenko S. S. (2006). *Marketing*. Kyiv: Libra [in Ukrainian].
2. Daniuk K. O., Skliar R. V. Stan ta perspektyvy rozvytku ahropromyslovoho kompleksu Ukrainy. *Tekhnichne zabezpechennia innovatsiinykh tekhnolohii v ahropromyslovomu kompleksі: Materialy I Mizhnarodnoi nauk.-prakt. internet-konferentsii. 2020 (m. Melitopol, 1–24 kvit. 2020 r.) – Technical support of innovative technologies in the agro-industrial complex: Proceedings of the 1st International Internet Conference, 71–74* [in Ukrainian].
3. Dudar T. (2016). *Marketing vidnosyn v systemi ahrobiznesu u konteksti vylykiv yevrointehratsiinykh protsesiv. Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu – Bulletin of the Ternopil National Economic University, 1, 22–34* [in Ukrainian].
4. Lypovyi D. V. (2018). *Stratehichne upravlinnia marketynhom ta zbutom produktii intehrovanykh pidpryiemstv. Extended abstract of candidate's thesis. Kharkiv* [in Ukrainian].
5. Rudelius V., Azarian O. M., Babenko N. O. et al. (2009) *Marketing. O. I. Sydorenko, L. S. Makarova (Eds.)*. Kyiv: Navch.-metod. tsentr «Konsortsium iz udoskonalennia menedzhment-osvity v Ukraini» [in Ukrainian].

Гапоненко Світлана Олександрівна
асистент кафедри туристичного бізнесу та гостинності
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
ORCID: 0000-0001-6647-3335

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ВЕКТОРІВ КАТЕГОРІЇ «ГОСТИННІСТЬ»

Наукова робота присвячена дослідженню проблем формування концептуальних векторів категорії «гостинність». Автор проаналізував існуючі наукові підходи до визначення категорії «гостинність» та запропонував власне визначення даного терміну.

Ключові слова: гостинність, готельний бізнес, концептуальні вектори категорії «гостинність».

Haponenko Svitlana
Associate of Department of Tourism Business and Hospitality
of Oles Honchar Dnipro National University
ORCID: 0000-0001-6647-3335

THEORETICAL APPROACHES TO DETERMINATION OF CONCEPTUAL VECTORS OF CATEGORY «HOSPITALITY»

The scientific work is devoted to the research of the problems of formation of conceptual vectors of the category «hospitality». The author analyzed the existing scientific approaches to the definition of the category «hospitality» and proposed his own definition of this term.

Keywords: hospitality, hotel business, conceptual vectors of «hospitality» category.

У кожній країні світу різною мірою функціонує готельний бізнес. Немає жодної держави, яка б не мала готелів чи інших засобів розміщення. У цілому світовий сучасний ринок готельних послуг

можна вважати розвиненим, існують різні категорії засобів розміщення та зокрема готелів, які забезпечують потреби у проживанні як населення даної країни, так і іноземних гостей. Цей сегмент ринку найбільше реагує на кризові явища, особливо це можна було простежити, починаючи з 2020 р. із виникненням пандемії, викликаної COVID-19. Готельний бізнес нерозривно пов'язаний із туристичною сферою, тому якщо відбувається зниження туристичної активності, ефективність готельного господарства також знижується. Крім того, термін повної окупності інвестицій в будівництво готелю є одним із найтриваліших, порівняно із іншими напрямками інвестування. Таким чином, формування стратегії розвитку підприємств готельного бізнесу та, зокрема, їх маркетингової стратегії, має низку специфічних рис.

М. П. Мальська, В. В. Худо, В. І. Цибух зазначають, що «готельне господарство є важливим сегментом ринку сфери послуг, який являє собою сукупність видів діяльності, направлених на обслуговування населення і відіграє провідну роль у презентації вітчизняного туристичного продукту на світовому ринку туристичних послуг [1]. На думку О. О. Лупич, «готельне господарство є невід'ємною складовою сфери послуг та тісно пов'язане з розвитком туризму, оскільки забезпечує послугами з проживання, як зовнішніх, так і внутрішніх туристів» [2] Ми підтримуємо точку зору науковців в аспекті важливої ролі готельного господарства в розвитку економіки і вважаємо, що готельне господарство необхідно розглядати не лише з точки зору його взаємозв'язку з туризмом, а і як результат розвитку бізнесу, ділових міжнародних економічних відносин, індустрії розваг, а також підвищення рівня мобільності робочої сили. Разом з тим, більшість науковців насамперед пов'язують готельне господарство з індустрією гостинності.

Термін «гостинність» (французькою – hospice) означає «благодійний дім», «притулок подорожніх». У бізнес та наукове середовище ця категорія була запропонована фахівцями HOTREC – конфедерації національних асоціацій готелів і ресторанів у Європейському економічному співтоваристві (ЄЕС), заснованої у 1982 р. [2].

У тлумачному словнику Вебстера зазначається таке визначення:

«індустрія гостинності – це сфера підприємництва, що складається з таких видів обслуговування, які ґрунтуються на принципах гостинності і характеризуються щедрістю та доброзичливістю у ставленні до гостей» [3]. Таке визначення є досить узагальненим і базується лише на двох базових поняттях, на даний момент часу трактування даної категорії потребує розширення.

У сучасній науковій літературі дана категорія трактується по-різному. Так, В. К. Федорченко, Л. Г. Лук'янова, Т. Т. Дорошенко, І. М. Мініч розглядають гостинність як «систему заходів та порядок їх здійснення з метою задоволення найрізноманітніших побутових, господарських і культурних потреб клієнтів туристичних підприємств, що забезпечується наданням відповідних послуг» [4]. На нашу думку, потребує уточнення, що саме автор має на увазі «найрізноманітнішими потребами» і які конкретно послуги передбачені в індустрії гостинності.

О. В. Гейдарова, Л. О. Гризовська вважають, що «гостинність – це комплексна послуга, якій притаманні визначені споживчі властивості та яка створює позитивний образ підприємства, що означає прояв «вторинного попиту» на послуги... за допомогою всебічного використання ресурсів гостинності, комфортного середовища гостинності, стратегії, концепції та моделі гостинності» [5]. Такий підхід є досить комплексний і враховує різні вектори прояву гостинності. Разом з тим, ми вважаємо, що гостинність не варто розглядати лише з точки зору послуги, це більше як концепція, базис бізнесу. Ця теза відображена в дослідженнях В. В. Абрамова і М. В. Тонкошкура, які підкреслюють, що «гостинність – це одне з понять цивілізації, яке завдяки прогресу й часу перетворилося на потужну індустрію, у якій працюють мільйони професіоналів, створюючи все краще для споживачів послуг (туристів); індустрія гостинності включає в себе різні сфери діяльності – туризм, відпочинок, розваги, готельний і ресторанний бізнес, громадське харчування, екскурсійну діяльність, організацію виставок, проведення наукових конференцій тощо [6]. У даному визначенні досить широко охарактеризовано спектр напрямів діяльності в розрізі індустрії гостинності, однак,

вважаємо його не повним, зокрема, гостинність також передбачає індивідуальний супровід клієнта, спілкування з ним його рідною мовою, врахування ментальних особливостей, забезпечення світових стандартів якості обслуговування тощо.

На нашу думку, досить вдалим є проведений А. І. Мартієнко, О. В. Дишкантюк аналіз визначення основних понять «гостинність» та «індустрія гостинності», які представлені в сучасній літературі. Науковці виявляють позитивні та негативні елементи цих визначень, а також пропонують авторську концепцію у такій редакції: «гостинність – це сукупність наданих послуг у сфері життєдіяльності суспільства в цілому та конкретної особи з метою задоволення її різноманітних потреб та одержання позитивних вражень від їх задоволення та підвищення якості життя; гостинність – це якість спілкування та враження, які одержують люди від спілкування між собою з різноманітних приводів: робота, відпочинок, дозвілля, вирішення житлово-комунальних питань, проїзд в транспорті тощо, це безпосередній контакт людей в різних сферах життя між собою, отже, гостинність повинна проявлятися в усіх сферах життєдіяльності суспільства» [7]. Узагальнюючи погляди науковців щодо сутності категорії «гостинність», можемо сформулювати авторське бачення цієї концепції (рис. 1): гостинність – це багатовекторна концептуальна модель поведінки, яка передбачає визнання потреб гостя основою соціально-економічної діяльності і проявляється в морально-етичних цінностях (доброзичливість, щирість, позитивність, емпатія, щедрість), соціальних комунікаціях (знання іноземних мов, створення комфортного середовища, привітне спілкування, виявлення особливих інтересів та потреб, адекватне прийняття соціальних статусів), носить глобалізаційний характер (відповідність глобальним стандартам якості обслуговування, впізнаваність брендів, всевітньо відомих високою якістю надання послуг у сфері гостинності, присутність елементів інтернаціональності, наприклад, можливість замовлення страв різних народів, обізнаність правил міжнародного етикету, традицій, релігійних свят та обмежень у різних країнах, та локалізації, що викликає додатковий інтерес до культури країни, регіону.



Рис. 1. Концептуальні вектори категорії «гостинність»
Джерело: розроблено автором

Підґрунтям гостинності є економіко-фінансова складова, у сучасних умовах набір хоча б стандартних складових фізичного та психологічного комфорту є обов'язковим, при цьому, важливого значення набуває елемент унікальності наданих послуг, що потребує додаткових капіталовкладень. Гостинність також можна визначити як сукупність матеріальних та нематеріальних ресурсів, що у своїй сукупності сприяють створенню синергічного ефекту в напрямку формування позитивного іміджу для гостей і забезпечення неодноразового звернення споживача за послугами даного суб'єкта гостинності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Мальська М. П., Худо В. В., Цибух В. І. Основи туристичного бізнесу: навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 271 с.
2. Лупич О. О. Формування конкурентоспроможного готельного господарства регіону: дисертація. Ужгород, 2017. URL: <https://www.uzhnu.edu.ua/uk/infocentre/get/14429>.
3. Noah Webster. An American dictionary of the English language. Rulon-Miller Books. URL: <https://www.abebooks.com/first-edition/American-dictionary-English-language-containing-whole/12063492965/bd>.

4. Лук'янова Л. Г., Дорошенко Т. Т., Мініч І. М. Уніфіковані технології готельних послуг: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / ред.: Федорченко В. К. Київ. ін-т туризму, економіки і права. Київ: Вища школа, 2001. 236 с.
5. Гейдарова О. В., Гризовська Л. О. Особливості типізації засобів розміщення в індустрії гостинності. *Вісник Хмельницького національного університету*. Сер. Економічні науки. 2019, № 5. С. 74-77.
6. Абрамова В. В., Тонкошкур М. В. Історія туризму: підручник, Харків: Харківська національна академія міського господарства, 2010. 294 с.
7. Мартієнко А. І., Дишкантиук О. В. Сутність гостинності як економічної категорії: *Економіка: реалії часу*. № 2 (30). 2017. С. 72–78. URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2017/No2/72.pdf>.

REFERENCES

1. Malska M. P., Khudo V. V., Tsybukh V. I. (2004). *Osnovy turystychnoho biznesu*. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury [in Ukrainian].
2. Lupych O. O. (2017). *Formuvannia konkurentospromozhnoho hotelnoho hospodarstva rehionu: dysertatsiia*. Uzhhorod. URL: <https://www.uzhnu.edu.ua/uk/infocentre/get/14429> [in Ukrainian].
3. Noah Webster. *An American dictionary of the English language*. Rulon-Miller Books. URL: <https://www.abebooks.com/first-edition/American-dictionary-English-language-containing-whole/12063492965/bd> [in English].
4. Lukianova L. H., Doroshenko T. T., Minich I. M. (2001). *Unifikovani tekhnolohii hotelnykh posluh*. V. K. Fedorchenko (Ed.). Kyiv: Vyscha shkola [in Ukrainian].
5. Heidarova O. V., Hryzovska L. O. (2019). *Osoblyvosti typizatsii zasobiv rozmishchennia v industrii hostynnosti*. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu – Bulletin of Khmelnytsky National University. Ser. Ekonomichni nauky*, 5, 74-77 [in Ukrainian].
6. Abramova V. V., Tonkoshkur M. V. (2010). *Istoriia turyzmu*. Kharkiv: Kharkivska natsionalna akademiia miskoho hospodarstva [in Ukrainian].
7. Martiienko A. I., Dyshkantiuk O. V. (2017). *Sutnist hostynnosti yak ekonomichnoi katehorii: Ekonomika: realii chasu – Economics: Realities of time*, 2(30), 72–78. URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2017/No2/72.pdf> [in Ukrainian].

Іваненко Людмила Олександрівна

*кандидат педагогічних наук, начальник управління якості освіти
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
ORCID: 0000-0002-6000-2273*

Кудінова Марина Михайлівна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу,
менеджменту та підприємництва
Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна
ORCID: 0000-0002-1525-8464*

Задесенец Андрій

*студент спеціальності 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність», другий (магістерський)
рівень вищої освіти, економічний факультет
Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна*

ФОРМУВАННЯ БРЕНД-СТРАТЕГІЇ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

В дослідженні розкрита актуальність формування бренд-стратегії сучасних закладів вищої освіти в Україні, виділено фактори, які сприяють необхідності включення бренду в стратегічну політику ЗВО – гостра конкуренція у вищій освіті України, відтік студентів закордон тощо. Проаналізовано бренд-стратегію Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, виділено його елементи – єдність освіти і науки, демократизм, академічна свобода й відповідальність, чітка громадянська позиція та патріотизм, креативність тощо. Всі ці фактори створюють унікальний образ в очах здобувачів вищої освіти та підвищують конкурентоспроможність закладу вищої освіти як на національному, так й закордонному ринку освітніх послуг.

Ключові слова: бренд, стратегія, заклад вищої освіти, здобувач вищої освіти, конкуренція.

Ivanenko Liudmyla

*PhD, Head of the education quality department
of V. N. Karazin Kharkiv national university
ORCID: 0000-0002-6000-2273*

Kudinova Marina

PhD, Associate Professor, Department of marketing, Management and Entrepreneurship of V. N. Karazin Kharkiv national university

ORCID: 0000-0002-1525-8464

Zadesenets Andrii

student, specialty 076 «Entrepreneurship, trade and exchange activities», master's degree, V. N. Karazin Kharkiv national university

FORMATION OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS BRAND STRATEGY IN THE UKRAINE

The study reveals the relevance of the formation of brand strategy of modern higher education institutions in Ukraine, identifies factors that contribute to the need to include the brand in the strategic policy of higher education – fierce competition in higher education in Ukraine, outflow of students abroad and more. The brand strategy of V.N. Kharkiv National University is analyzed. Karazin University, its elements are highlighted – the unity of education and science, democracy, academic freedom and responsibility, a clear civic position and patriotism, creativity and more. All these factors create a unique image in the eyes of higher education seekers and increase the competitiveness of higher education institutions in both national and foreign markets for educational services.

Key words: brand, strategy, institution of higher education, applicant for higher education, competition.

Брендинг є ефективним інструментом створення конкурентної переваги. Важливість використання брендингу у сучасних умовах як у різних сферах бізнесу так й в соціальному житті визначають актуальність його використання й в практиці ефективного менеджменту й маркетингу закладів вищої освіти, адже наразі гостра конкурентна боротьба, відтік студентів закордон, несприятливі внутрішні фактори диктують ЗВО необхідність пошуку нових стратегічних напрямів розвитку, одним з яких є бренд-стратегія закладу.

Бренд-стратегія – це сукупність матеріальних і нематеріальних характеристик товару (технології) або послуг, які формують свідомість споживача, мотивацію його поведінки під час вибору товару [1, с. 97].

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна активно та цілеспрямовано формує та посилює свою бренд-стратегію як в Україні, так і за її межами. Каразінський університет має славетну історію, це один із найстаріших університетів Східної Європи, заснований у листопаді 1804 року з ініціативи видатного просвітника В. Н. Каразіна. Єдиний в Україні заклад вищої освіти, де навчалися і працювали три лауреати Нобелівської премії — біолог Ілля Мечников, економіст Семен Кузнець, фізик Лев Ландау. І сьогодні Каразінський університет займає високі щаблі в міжнародних та національних рейтингах, має стабільних попит серед здобувачів вищої освіти. Свідомством широкого міжнародного визнання університету є те, що він був у числі ініціаторів підписання «Великої Хартії європейських університетів» (Болонья, 1988 рік), співзасновником Євразійської Асоціації університетів, бере активну участь у діяльності Всесвітньої та Європейської асоціацій університетів, навчає близько 3000 іноземних студентів, аспірантів і докторантів, готуючи кадри для 50 країн світу, проводить за договорами освітньо-наукове співробітництво з понад 100 університетами та іншими організаціями всіх континентів [2].

Всі ці фактори створюють унікальне поєднання матеріальних і нематеріальних характеристик освітніх послуг Каразінського університету (рис. 1).

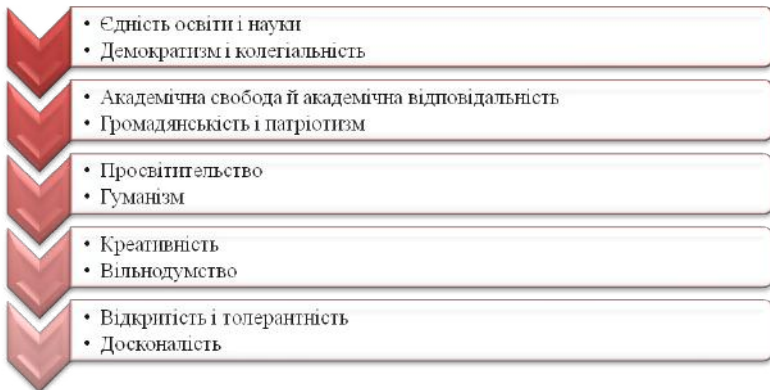


Рис. 1. Елементи бренд-стратегії Каразінського університету (побудовано авторами за джерелом [2])

Реалізацією бренд-стратегії в ХНУ імені В.Н. Карабіна займається Центр зв'язків із громадськістю [3], що поєднав пресс-службу університету, центр веб-комунікацій і відділ реклами та брендингу. До основних завдань Центру відносяться:

1) формування та утвердження в громадській свідомості бренду університету, підтримка та розвиток позитивного іміджу університету;

2) стратегічне планування, забезпечення ефективної та довготривалої комунікації університету з цільовими групами громадськості, використовуючи різноманітні комунікативні інструменти (взаємодія зі ЗМІ, зв'язки з громадськістю, реклама, веб-комунікації тощо);

3) розробка та реалізація комунікаційних стратегій університету (рекламні, інформаційні, PR-кампанії), спрямованих на висвітлення його унікальних переваг та досягнень;

4) запровадження та підтримка корпоративного стилю в діяльності університету;

5) розвиток наявної системи каналів комунікації, створення та розвиток нових можливостей для ефективних комунікацій;

6) вдосконалення інструментів та каналів інформування зовнішньої громадськості про результати діяльності університету, його досягнення й переваги;

7) підтримка та посилення внутрішньо корпоративних комунікацій, підтримка й розвиток практик внутрішньо корпоративної культури університету, оперативне інформування працівників і студентів університету про діяльність адміністрації та структурних підрозділів університету.

У 2020 році у результаті моніторингу медіа-джерел було зафіксовано 1 533 повідомлення (рис. 2).

Найбільший приріст спостерігається у вересні, і складає 244,4 %, що пояснюється завершенням вступної кампанії. Найменше значення приросту спостерігається у серпні і має негативне значення, що становить 60,29 %.

У межах екскурсійного проекту «Відкрий для себе Каразінський» проведено понад 500 екскурсій – 290 екскурсій корпусами та підрозділами університету, 210 екскурсій центром міста.

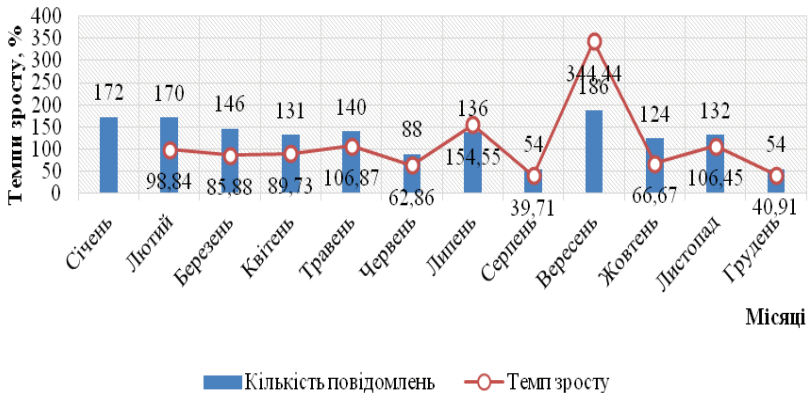


Рис. 2. Темпи зросту повідомлень про ХНУ імені В. Н. Каразіна у ЗМІ у 2020 році, % (розроблено автором за джерелом [4])

У межах проекту «Студентське радіо ЗІР» було записано 225 подкастів на різні тематики (з них 25 подкастів англійською мовою, 10 – німецькою). Створено редакцію іноземних студентів. На профілі Радіо ЗІР у Facebook випущено 123 інформаційні пости, на профілі Радіо ЗІР в Instagram випущено понад 60 інформаційних постів. Також створено профіль Радіо ЗІР у Telegram.

Наприкінці 2019 року університет має понад 100 сайтів, що репрезентують його діяльність та забезпечують інформаційну підтримку залучення абітурієнтів, освітнього, виховного та наукового процесів. Серед них – веб-сайти університету, Вченої ради, вступної кампанії, наукової періодики, онлайн-енциклопедії, Центральної наукової бібліотеки, факультетів, кафедр, науково-дослідних інститутів, інших підрозділів і різноманітних проектів.

Згідно з даними веб-аналітичних систем, у 2020 році веб-сайт університету відвідали понад 427 тис. користувачів, здійснивши майже 2,6 млн. переглядів. Аналіз свідчить про чисельність аудиторії веб-сайту університету, який виконує функцію одного з найдієвіших інструментів комунікацій. Для інформаційного супроводу вступної кампанії в інтернет-середовищі функціонує спеціалізований веб-сайт «Абітурієнт Каразінського» [5], який відвідали за 2020 рік понад 135 000 користувачів, здійснивши майже 2 млн. переглядів.

ХНУ імені В. Н. Каразіна володіє офіційними сторінками в таких соціальних мережах, як Facebook, Google+, Twitter, Instagram. Зокрема, у Facebook – 13 631 користувачів, в Instagram – 11 600. Крім того, в мережі репрезентовано офіційні сторінки профспілкової організації студентів, аспірантів та докторантів, «UNK – Блог студентів Каразіна», Студентської ради, Студентського інтернет-радіо, а також сторінки підрозділів, магістерських програм підготовки тощо. Активно розвивається канал університету на YouTube. На каналі розміщено відеоматеріали, які висвітлюють університетські події.

Таким чином, Каразінський університет вдало поєднує славетну спадщину та сучасні інноваційні інструменти в формуванні успішної бренд-стратегії на українському ринку освітніх послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Зборовський Р. В. Планування бренд-стратегії підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2018. Вип. 30. Ч. 1. С. 96-101.
2. Офіційний сайт ХНУ імені В. Н. Каразіна. Сучасний університет. Харків, 2020. URL: http://www.univer.kharkov.ua/ua/general/univer_today/today.
3. Звіт ректора ХНУ імені В. Н. Каразіна за 2018 рік. Харків, 2020. URL: http://www.univer.kharkov.ua/docs/work/zvit_rektora_2020.pdf.
4. Положення про Центр зв'язків з громадськістю ХНУ імені В. Н. Каразіна від 19.02.2016 № 0501-1/054. URL: <http://www.univer.kharkov.ua/docs/work/czg-pol2016.pdf>.
5. Абітурієнт Каразінського університету. 2020. URL: <http://start.karazin.ua/>.

REFERENCES

1. Zborovskiy R. V. (2018). Planuvannya brend-strategy pidpriemstva. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu – Scientific Bulletin of the Kherson State University, Issue. 30, part 1, 96-101* [in Ukrainian].
2. Ofitsiyniy sait KhNU imeni V. N. Karazina. Suchasnyi universytet. Kharkiv. (2020). URL: http://www.univer.kharkov.ua/ua/general/univer_today/today [in Ukrainian].
3. Zvit rektora KhNU imeni V. N. Karazina za 2018 rik. Kharkiv. (2020). URL: http://www.univer.kharkov.ua/docs/work/zvit_rektora_2020.pdf [in Ukrainian].
4. Polozhennia pro Tsentri zviazkiv z hromadskistiu KhNU imeni V. N. Karazina vid 19.02.2016 № 0501-1/054. URL: <http://www.univer.kharkov.ua/docs/work/czg-pol2016.pdf> [in Ukrainian].
5. Abituriient Karazinskoho universytetu. (2020). URL: <http://start.karazin.ua/> [in Ukrainian].

Острініна Олена Петрівна

здобувач Університету митної справи та фінансів

ORCID: 0000-0003-4342-8552

СТРУКТУРИЗАЦІЯ СИСТЕМИ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Пришвидшення трансформацій ринкового оточення потребує від суб'єктів господарювання постійної випереджаючої адаптації до змінених умов діяльності. З оглядом на це за мету дослідження обрано формування теоретико-методичного базису організації адаптивного управління витратами промислового підприємства. Подано формалізований опис структури елементів системи адаптивного управління витратами підприємства. Сформовано перелік напрямів адаптації рівня витрат у відповідь на зміну стратегічного вибору підприємства. Обґрунтовано вимоги до інформаційно-аналітичного забезпечення системи адаптивного управління витратами підприємства. Для структуризації системи адаптивного управління витратами підприємства використано положення концепції вартісного інжинірингу.

Ключові слова: витрати підприємства, адаптивне управління, собівартість, управління витратами, адаптери, стратегічний менеджмент.

Ostrinina Olena

Postgraduate Student of University of Customs and Finance

ORCID: 0000-0003-4342-8552

THE SYSTEM OF ENTERPRISE'S ADAPTIVE COST MANAGEMENT STRUCTURING

Accelerating the market environment's transformations requires business entities to constantly adapt ahead of schedule to the changes in business conditions. With this transformation in mind, the purpose of the article is to form a theoretical and methodological basis for the industrial enterprises' adaptive cost management organization. The elements structure of the enterprise's adaptive cost management system has been formally described. The list of directions for the cost level adaptation in response to the enterprise's strategic choice changes

has been formed. The requirements for the information-analytical support of the enterprise's adaptive cost management system have been substantiated. The total cost management concept has been used for the system of enterprise's adaptive cost management structuring.

Keywords: enterprise costs, adaptive management, cost, cost management, adapters, strategic management

Від сучасних підприємств вимагається ведення ефективної діяльності, орієнтованої на отримання прибутку або максимізацію вартості підприємства. Умовою ефективності є мінімізація понесених витрат або максимальне розкриття потенціалу наявних у підприємства ресурсів та технологій. Додержання такої умови вимагає формування дієвої системи управління витратами підприємства та постійного її удосконалення. Слід зазначити, що термін управління витратами є достатньо поширеним в економічній літературі, проте постійна поява нових інструментів управління, збільшення швидкості змін ринкового оточення, прояв тенденцій четвертої промислової революції, пришвидшення перебігу бізнес-процесів вимагають від підприємства розвивати наявні підходи до управління витратами.

Такий розвиток можливий лише у разі чіткої ідентифікації наявних підходів к організації управління витратами підприємства. Так в більшості випадків дослідники трактують управління витратами як «розробку коригуючих впливів щодо рівня витрат» [2, с. 4], «приведення рівня витрат у відповідність до стратегічних і поточних цілей підприємства» [6, с. 214], «процес цілеспрямованого формування оптимального рівня витрат» [4, с. 19], «сукупність дій, спрямованих на мінімізацію витрат підприємства» [5, с. 41] тощо. Орієнтуючись на дані тлумачення слід наголосити на імперативному характері управління витратами, оскільки контури такого управління обов'язково присутні в менеджменті будь-якого підприємства. За такого підходу дослідники розширюють тлумачення поняття управління витратами, трактуючи його як «процес досягнення високого економічного результату діяльності» [1, с. 392]) та як «активність щодо забезпечення очікуваного рівня ефективності функціонування підприємства» [6, с. 58]).

Для розширення даних тлумачень та підходів до визначення змісту управління витратами пропонуються наступні авторські про-

позиції. Перш за все управління витратами пропонується розглядати з точки зору системного підходу та орієнтуватися на формування системи управління витратами (СУВ). Відповідно СУВ, як і будь-яка інша системи, буде включати: цілі управління формуванням витрат (ЦУ), суб'єкт управління витратами (СУ), об'єкт управління витратами (ОУ), принципи управління витратами (ПП), функції управління витратами (ФУ), методи (МТ) та інструменти управління витратами (ІН), забезпечення управління витратами (ЗБ), сукупність можливих рішень (МР) та сценаріїв (СЦ) у сфері регулювання витрат та механізм зворотних зв'язків (ЗЗ). Визначення переліку таких елементів СУВ отримано за допомогою монографічного методу дослідження (повний опис не наводиться через обмеження на обсяг матеріалів). Окрім того пропонується ряд розширень елементів СУВ відносно наявних підходів.

По-перше, оскільки управління витратами імперативно входить до системи управління підприємством в цілому, здійснюватися таке управління має в рамках зробленого підприємством стратегічного вибору. При цьому безпосередньо цілі управління витратами та відповідні ним критерії оптимізації витрата одночасно впливають та підпорядковуються зробленому стратегічному вибору. Так, якщо підприємство орієнтується на стратегію лідерства за витратами, то й цілі СУВ полягатимуть в мінімізації витрат. У разі ж стратегії диференціації продукції СУВ не буде ставити за критерій управління мінімізацію витрат. Критерієм оптимізації постане вихід продукції з гривні витрат або задоволеність споживачів певного сегменту ринку. Тобто стратегічний вибір як таких та результати стратегічного вибору підприємства (СТ) виступають вагомим елементом системи управління витратами.

По-друге, здійснений стратегічний вибір не може бути постійно незмінним через високу динамічність ринкового оточення. Підприємство має адаптуватися до змін оточення на оперативному (нівелювати виявлені відхилення в рівні витрат) та стратегічному (змінювати критерії оптимізації витрат або переглядати бюджети витрат) рівнях. Така адаптація має здійснюватися в автоматичному режимі для вже відомих сценаріїв розвитку ринкової ситуації. Реалізувати

дану вимогу можна шляхом орієнтації роботи СУВ на принципи теорії автоматизованого регулювання та введенням до складу елементів системи управління витратами підприємства сукупності адаптерів (А).

З метою формалізації управління витратами перелічені елементи дозволяють описати систему управління витратами у вигляді кортежу:

$$СУВ = \langle СТ, ЦУ, СУ, ОУ, ПР, ФУ, МТ, ІН, ЗБ, МР, СЦ, ЗЗ, А \rangle \quad (1)$$

В контексті заданого формулою (1) кортежу показовою є точка зору В. Котлярової з співавторами [3, с. 202] щодо необхідності поєднання процесного та системного підходу до управління витратами. Оскільки автори [3] не надають рекомендацій щодо принципів та технології такого поєднання, висунемо пропозицію, щодо розгляду бізнес-процесів як об'єкту управління витратами. Тобто управління розглядається як системи та як процес. Але будь-яка господарська операція спричиняє формування витрат. Процесний підхід оперує поняттям наскрізних бізнес-процесів та пов'язаними з такими бізнес-процесами критерієм оптимізації. Відповідно бізнес-процеси (БП) та господарські операції (ГО), які об'єднуються в бізнес-процеси, мають розглядатися як об'єкт управління витратами, на додаток до таких традиційних об'єктів управління витратами, як загальний рівень витрат (РВ), динаміка витрат (ДВ), місця виникнення витрат (МВ), види витрат (ВВ), структура витрат (СВ) та собівартість продукції (СП). У даному випадку досягається можливість деталізації окремих елементів кортежу (1) для удосконалення роботи СУВ:

$$ОУ = \langle БП, ГО, РВ, ДВ, МВ, ВВ, СВ, СП \rangle \quad (2)$$

З описаної точки зору, при формуванні об'єкту управління витратами пропонується орієнтуватися на методологію опису архітектури підприємства TOGAF [8] та положення стандарту вартісного інжинірингу (прийнятий у учених-економістів варіант перекладу «Total Cost Management Framework») [7]. Авторською пропозицією тут є розгляд всіх елементів, що становлять архітектуру підприємства як складових формули (1). Описані ж у концепції вартісного інжинірингу складові формування вартості підприємства пропонується співвіднести з елементами кортежу (2).

Управління витратами підприємства можливо лише у разі наявності належного інформаційно-аналітичного забезпечення, яке в переважній більшості досліджень ґрунтується на бухгалтерській інформації (точніше інформації з підсистем фінансового та управлінського обліку). Зміщення акцентів на вартісний інжиніринг та стратегічне управління витратами потребує розширення інформаційної бази СУВ. Існує цілий ряд досліджень, орієнтованих на розширення інформації управлінського обліку іншими видами інформації. На думку автора, виділення системи адаптерів, як складу показників для контролю витрат (KPI) та відповідних звітних форм (ЗФ), у взаємозв'язку з означеними у формулі (1) методами та сценаріями управління витратами становитимуть зміст адаптивного управління витратами:

$$A = \langle KPI, ЗФ, СЦ, МУ, ІН \rangle \quad (2)$$

Орієнтація на формулу (3) дозволяє організувати роботу СУВ з використанням ситуаційного підходу, який у даному випадку орієнтується на адаптацію рівня витрат відповідно до змін в зовнішньому оточенні та внутрішньому середовищі підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бурачек І. В., Іщук В. А. Еволюція концепцій управління витратами підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 388-393.
2. Грещак М. Г., Коцюба О. С., Гордієнко В. М. Управління витратами. Київ: КНЕУ, 2008. 264 с.
3. Котлярова В. Г., Деренська Я. М., Гладкова О. В. Формування підходу до управління витратами промислового підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. № 11. С. 198-204.
4. Турило А. М., Кравчук Ю. Б., Турило А. А. Управління витратами підприємства. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 120 с.
5. Фостолович А. В., Сімаков О. О. Місце управління витратами в сучасній системі управління підприємством. *Економіка та держава*. 2019. № 10. С. 36-45.
6. Чумак О. В., Андрущенко І. С. Управління витратами в інформаційно-аналітичній системі підприємств ресторанного господарства : монографія. Харків: Видавець Іванченко І. С., 2016. 268 с.
7. John K. Hollmann. Total Cost Management Framework. An Integrated Approach to Portfolio, Program, and Project Management. USA: AACSE International, 2012. 326 с.

8. The TOGAF Standard. Version 9.2. U.S.: The Open Group, 2018. 532 c.

REFERENCES

1. Burachek I. V., Ishchuk V. A. (2017). Evoliutsiia kontseptsii upravlinnia vytratamy pidpriumstva. *Ekonomika i suspilstvo – Economics and society*, 13, 388–393 [in Ukrainian].
2. Hreshchak M. H., Kotsiuba O. S., Hordiienko V. M. (2008). Upravlinnia vytratamy. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
3. Kotliarova V. H., Derenska Ya. M., Hladkova O. V. (2020). Formuvannia pidkhopu do upravlinnia vytratamy promyslovoho pidpriumstva. *Biznes Inform – Business Inform*, 11, 198–204 [in Ukrainian].
4. Turylo A. M., Kravchuk Yu. B., Turylo A. A. (2006). Upravlinnia vytratamy pidpriumstva. Kyiv: Tsentр navchalnoi literatury [in Ukrainian].
5. Fostolovych A. V., Simakov O. O. (2019). Mistse upravlinnia vytratamy v suchasni systemi upravlinnia pidpriumstvom. *Ekonomika ta derzhava – Economics and State*, 10, 36–45 [in Ukrainian].
6. Chumak O. V., Andriushchenko I. S. (2016). Upravlinnia vytratamy v informatsiino-analitychnii systemi pidpriumstv restorannoho hospodarstva. Kharkiv: Vydavets Ivanchenko I. S. [in Ukrainian].
7. John K. Hollmann. (2012) Total Cost Management Framework. An Integrated Approach to Portfolio, Program, and Project Management. USA: AACЕ International [in English].
8. The TOGAF Standard. (2018). Version 9.2. U.S.: The Open Group [in English].

Терованесова Олександра Юрїївна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу,
менеджменту та підприємництва Харківського національного
університету імені В. Н. Каразіна*

ORCID: 0000-0001-9323-8699

Мамедов Мурад Хабїл-Огли

*студент Харківського національного університету
імені В. Н. Каразіна*

РОЗРОБКА ЕФЕКТИВНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ

Розглянуто ефективність бізнес-процесів малого підприємництва у сфері торгівлі. Наведено актуальність проектно-орієнтованого управління бізнес-процесами, що дозволяє комплексно вирішити завдання з реорганізації підприємства включаючи аналіз, реорганізацію функцій і управління проектом, створеним на основі реорганізованих бізнес-процесів. Надано приклади бізнес-процесів різної довжини.

Ключові слова: мале підприємництво, методи та інструменти управління, бізнес-процеси.

Terovanesova Oleksandra

*PhD in Economics, Associate Professor Department of Marketing,
Management and Entrepreneurship,*

V. N. Karazin Kharkiv National University

ORCID: 0000-0001-9323-8699

Mamedov Murad

Student of Marketing, Management and Entrepreneurship Department,

V. N. Karazin Kharkiv National University

THE EFFECTIVE BUSINESS PROCESSES DEVELOPMENT OF THE SMALL ENTERPRISES IN THE FIELD OF THE TRADE

It is considered the efficiency of the business processes of the small business in the field of the trade. The relevance of the project-oriented business process management is given which allows to comprehensively solve the problem of the enterprise reorganization including analysis, reorganization of the functions and project management which created on the basis of reorganized business processes. The examples of business processes of the different lengths are given.

Keywords: small business, management methods and tools, business processes.

Становлення ринкових відносин в значній мірі залежить від розвитку малого бізнесу у країні. Якщо розглядати мале підприєм-

ництво, то воно використовує мінімум бюджетних коштів, має величезний незатребуваний потенціал, а саме людські ресурси, заощадження, внутрішні інвестиції, сировинні та виробничі можливості. Сучасні господарські відносини між суб'єктами, які залучені в комерційну діяльність характеризуються високим ступенем мінливості, динамічністю та складністю.

Сучасний бізнес змінюється слідом за зміною смаків і потреб споживачів. Якщо, брати до уваги виробників автомобілів, то вони змінюють дизайн та конструкцію кожні два роки, для того, щоб споживач бачив зміни та бажав придбати товар з оновленими функціями. Розглядаючи виробників меблів вони оновлюють модельний ряд двічі на рік, а виробники обчислювальної техніки викидають на ринок нові зразки техніки щомісяця. За кожним з таких виробів є велика і складна робота, яка починається від формулювання ідеї до випуску та просування продукції, яке з'єднує фахівців самих різних професій – дизайнерів, маркетингологів, інженерів, економістів, комерсантів та інших.

Фінансово-економічна та виробничо-господарська діяльність сучасних підприємств складається з взаємопов'язаних процесів або бізнес-процесів в рамках яких обов'язково створюється новий продукт або послуга для охоплення більшого кола споживачів. Тобто, колектив людей (фахівців) з різними професійними знаннями та вміннями, рівнем підготовки, які говорять на різних мовах, повинні створити оригінальну ідею, проаналізувати, спланувати перелік завдань і на її основі розробити якісний, функціональний, економічний продукт, організувати виробництво даного продукту, налагодити його продаж завдяки нових технологіям. Проте, ці вимоги необхідно робити швидко, якісно і ефективно. Іншими словами, потенціал підприємства цілком залежить від ефективності їх бізнес-процесів у сфері торгівлі. Це відбувається тому, що динаміка ринку змушує компанії шукати нові продукти, технології, методи роботи, зокрема бізнес-процеси повинні не тільки і не стільки вдосконалювати одного разу знайдену оптимальну форму, а постійно змінюватися, гнучко перебудовуватися залежно від змін стратегії розвитку підприємства. Таким чином, необхідно шукати нові методи та інструменти управ-

ління, використовувати як власні, так і спільні для декількох підприємств бізнес-процеси у сфері торгівлі.

Однією з методологій, яка дозволяє істотно підвищити ефективність управління бізнес-процесів у сфері торгівлі і відповідно підвищити ефективність, результативність і гнучкість всього підприємства є проектне управління.

Таким чином, актуальність проектно-орієнтованого управління бізнес-процесами обумовлюється наступними факторами: жорсткі конкурентні відносини на більшості існуючих українських та світових ринків змушують підприємства всіляко підвищувати ефективність бізнес-процесів; високий ступінь динамізму в розвитку ринків передбачає постійна зміна та перебудову діяльності малих підприємств та постійну реорганізацію їх бізнес-процесів; швидкі темпи освоєння досягнень науково-технічного прогресу в галузі управління та організації виробництва змушує керівництво підприємств постійно шукати і впроваджувати нові науково обґрунтовані методи управління бізнес-процесами; сучасна практика управління бізнес-процесами в даний час зіткнулася з певним дефіцитом нових методичних рішень і надлишком інформаційно-технологічних рішень, що дуже часто призводить до зниження ефективності діяльності, так як автоматизація невпорядкованих бізнес-процесів створює організаційний хаос більш високого порядку і знижує керованість в компаніях; важливість проблематики управління бізнес-процесами призводить до появи великої кількості консалтингових рішень і послуг для вирішення цих проблем; велика частина цієї пропозиції носить характер відвертого рекламного галасу, за яким дуже важко виявити конкретні, науково-обґрунтовані пропозиції [1].

На сьогодні в економічній літературі існує чимало тлумачень поняття «управління бізнес-процесами», виходячи з яких можна зробити висновок, що усі вони скоріше доповнюють один одного між суперечать. Термін «бізнес-процеси», є ключовим та в даний час отримав надзвичайно широке поширення як в теорії, так і в практиці управління. Більшість авторів погоджується в тому, що поняття «бізнес-процеси» базується на загальному уявленні про процес (загальноприйняте визначення процесу викладено в міжнародному стан-

дарті ISO 9000: 2000: «Процес – сукупність взаємопов’язаних або взаємодіючих видів діяльності, перетворює «вхід» в «вихід»»). Існує ряд відмінних визначень, але всі вони, так чи інакше, відтворюють основні характеристики визначення. Вхід процесів представляє собою необхідні ресурси, які потрібні підприємству, вихід – результати виконання процесів, тобто кінцевий результат, але в будь-якому випадку підприємство стикається з ризиками.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури показав відсутність єдиного підходу до визначення поняття «бізнес-процеси». Проте, окремі його особливості та ознаки розглянули у своїх працях такі автори: як Воропаєв В. І., Каплан Р. С., Мільнер Б. З., Нортон Д. П., Разу М. Л., Хаммер М., Чампі Дж., Якутин Ю. В. та інших. У зв’язку з різноманітністю наукових підходів питання систематизація основних понять «бізнес-процесів» залишається відкритим та потребує подальших розробок. Дослідження показало, що бізнес-процесом є будь-який процес, що протікає в бізнес-системі, яка представляє собою складну відкриту соціотехнічну систему, перетворюючу сукупність усіх ресурсів в сукупність результатів, що мають більш високу споживчу і грошову вартість.

Зокрема, розглянемо базову модель бізнес-процесу та її складові:

1. діяльність з управління бізнес-процесами;
2. діяльність по перетворенню «входів» та «виходів»;
3. конкретно «входи» і «виходи» бізнес-процесу у сфері торгівлі;
4. ресурси підприємства, його потенціал, які включають технологію виконання бізнес-процесів.

Базова модель бізнес-процесу має на увазі виділення таких важливих понять як масштаб процесу, довжина процесу, рівень деталізації процесу. Масштаб процесу визначається його складністю і важливістю для системи бізнес-процесів в цілому. Наприклад, якщо розглядати організаційний рівень, то бізнес-процеси такого масштабу в більшості випадків великі, вони включають в себе діяльність декількох підприємств, які отримують безліч ресурсів, сотні входів і на виході отримують результат, який дуже важливий для безліч клієнтів на наступних стадіях створення і споживання продукту або послуги.

Зокрема, існує поняття «довжина бізнес-процесу» його слід за-

стосовувати досить умовно до кількості послідовно виконуваних операцій, обмежених тими чи іншими організаційно-структурними рамками. Зокрема, як приклади бізнес-процесів різної довжини можна привести [2]:

1. міжорганізаційний бізнес-процес – процес, що проходить через кілька підприємств – до отримання продукту, споживаного клієнтом;

2. міжфункціональний бізнес-процес – процес, що проходить через кілька підрозділів від входу в організацію – до отримання продукту клієнтом організації;

3. бізнес-процес підрозділу – процес, цілком виконується в рамках підрозділу організації.

На основі розгляду існуючих понять та прикладів «довжини бізнес-процесу» трактуємо його як: суб'єктивна характеристика протяжності бізнес-процесу, яка визначається шляхом аналізу і прийняття рішення про те, яку саме діяльність різних підприємств (організацій (підрозділів)) потрібно послідовно віднести до діяльності, що виконується в рамках бізнес-процесу.

Практичний досвід застосування бізнес-процесів показав, що поряд із позитивними результатами будь-які процеси не відразу можна впровадити на підприємстві. Спочатку необхідно враховувати всі ризики, які обумовлені вибором методу опису бізнес-процесів, з якими може бути пов'язано підприємство, брати до уваги специфіку підприємства, умови та масштаби діяльності господарюючого суб'єкта та рівень інформаційного забезпечення з точки зору використання інформаційної системи управління. Перспективою подальших досліджень розробка методичного інструментарію щодо впровадження бізнес-процесів на підприємстві.

ЛІТЕРАТУРА

Батенко Л. П., Загородніх О. А., Ліщинська В. В. Управління проектами: навч. посібник. Київ, КНЕУ, 2003. 231 с.

Пономаренко В. С., Мінухін С. В., Беседовський О. М. Механізм прийняття управлінських рішень на підприємстві: процесний підхід. Наукове видання. Харків, Вид-во ХНЕУ, 2005. 240 с.

REFERENCES

1. Batenko L. P., Zahorodnikh O. A., Lishchynska V. V. (2003). *Upravlinnia proektamy*. Kyiv, KNEU [in Ukrainian].
2. Ponomarenko V. S., Minukhin S. V., Besedovskyi O. M. (2005). *Mekhanizm pryiniattia upravlinskykh rishen na pidpriumstvi: protsesnyi pidkhid*. Kharkiv, Vyd-vo KhNEU [in Ukrainian].

Ченцова Оксана Борисівна

здобувач Університету митної справи та фінансів
ORCID: 0000-0002-5005-3501

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУ- ЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено зміст та особливості формування механізму внутрішньо-економічних відносин при здійсненні бізнес-процесів підприємства. Розглянуто методичні та інструментальні аспекти внутрішньоекономічного регулювання бізнес-процесів підприємства. Встановлено особливості використання бюджетного методу планування та контролю внутрішніх економічних відносин. Узагальнено умови використання різних моделей регулювання взаємодії бізнес-процесів на підприємствах. Встановлено доцільність впровадження трансфертного ціноутворення при створенні механізму внутрішньоекономічних відносин на підприємстві.

Ключові слова: бізнес-процес, внутрішньоекономічні відносини, трансфертне ціноутворення, регулювання.

Chentsova Oksana

applicant of University of Customs and Finance
ORCID: 0000-0002-5005-3501

ORGANIZING THE INTERNAL ECONOMIC REGULATION OF THE ENTERPRISE'S BUSINESS PROCESSES

The content and features of the internal economic relations mechanism formation under the enterprise's business processes implementation have been determined. Methodical and instrumental aspects of the enterprise's business processes internal economic regulation have been considered. Peculiarities of using the budget method of internal economic relations planning and control have been established. The conditions of using various models of enterprise's business processes interaction regulation have been generalized. The expediency of the transfer pricing introduction at creating the enterprise's internal economic relations mechanism has been established.

Key words: business process, internal economic relations, transfer pricing, regulation.

Спосіб внутрішньоекономічної організації відображає склад, структуру, господарські зв'язки і механізм здійснення бізнес-процесів підприємства. Механізм внутрішньоекономічних відносин являє собою сукупність інструментів, методів, форм організації і регулювання бізнес-процесів підприємства. Удосконалення внутрішньоекономічної організації та механізму внутрішньоекономічних відносин направлено на підвищення ефективності виробництва і якості роботи, досягнення високих кінцевих результатів господарювання. В інтегрованих господарських структурах внутрішньоекономічна організація ускладнюється, виникають кілька рівнів господарських зв'язків: між підприємствами (юридичними особами) і всередині них. Але ці відносини залишаються внутрішньоекономічними, оскільки ґрунтуються на адміністративній координації, а не на балансі попиту і пропозиції.

Проблематика регулювання внутрішньоекономічних відносин на підприємстві розглядалися в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Д. Боуенс [4], К. Бужимська [1], Д. Вега [5], С. Венгер [2], Н. Вінер [5], А. Задоя [2], Д. Смоларські [5], Б. Смітс [4], Ч. Хорнгрен [3], Д. Фостер [3] та ін. Проте окремі питання, пов'язані із дослідженням сфери організації внутрішньоекономічного регулювання бізнес-процесів підприємства до цього часу залишаються недостатньо вивченими в теоретичному та практичному аспектах.

Зміна внутрішньоекономічної організації полягає в перетворенні правової форми організації бізнесу, сфери та масштабу діяльності,

розмірів підприємства, механізмів регулювання внутрішньоекономічних відносин.

Кожному з типів структур управління та відповідних їм принципів регулювання внутрішньоекономічних відносин притаманні індивідуальні переваги і недоліки, які є наслідком особливостей даного способу організації взаємодії бізнес-процесів підприємства. Високі вимоги, що пред'являються до ефективності господарювання в умовах ринку роблять актуальним завдання побудови комбінованих структур і механізмів внутрішньоекономічних відносин, що поєднують позитивні риси ієрархії і автономної організації. Формування таких структур можливо при використанні бюджетного управління, стандартного нарахування витрат і внутрішньofірмового розрахунку.

Бюджетування як технологія планування, обліку і контролю грошей та фінансових результатів являє собою один з важливих елементів системи фінансового управління підприємством. Відмінність бюджетного методу від техніко-економічного планування полягає в пріоритетності бюджету по збуту в схемі планування господарської діяльності та особливості бюджетування, пов'язаних з аналізом впливу виробничої і комерційної діяльності підприємства на його фінансовий стан. Бюджет підприємства можна розділити на основний і комплекс організаційних бюджетів. Основний бюджет, який більшою мірою пов'язаний з фінансовим управлінням, включає капітальний бюджет, бюджет доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів, бюджет по балансовому листу. Бюджет капіталу носить довгостроковий характер, пов'язаний з реалізацією стратегічних планів. На підставі бюджету капіталу керівництво підприємства приймає рішення про залучення позикових коштів, його джерелах і формах, розміщенні вільних коштів на зовнішніх ринках.

Максимальна ефективність бюджетування досягається при використанні гнучких бюджетів, що позначають взаємозв'язок між статичним бюджетом і фактичними результатами. Гнучкий бюджет пристосований до мінливого обсягу виробництва шляхом визначення функціональної залежності витрат від кількості реалізованої продукції і областей релевантності, що характеризують критичні обсяги виробництва при яких відбувається нелінійна зміна змінних витрат.

Як у фінансовому плануванні, так і при бюджетуванні інших аспектів господарської діяльності ключовою є проблема обґрунтованості бюджетів щодо витрат і доходів. Нормативною базою бюджетування, що забезпечує узгодження матеріальних і фінансових потоків, є система стандартного нарахування витрат. Стандартні витрати визначаються як проектні (кошторисні) витрати на одиницю продукції. Стандарти витрат подібні за своїм призначенням з бюджетними величинами, оскільки спочатку стандартна система використовувалася тільки для обчислення витрат і визначення відхилень аналогічно нормативним методом обліку витрат. Надалі стандартне нарахування включило в себе гнучкі бюджети, облік і аналіз відхилень, визначення ефективності виробництва.

Для організації взаємодії бізнес-процесів на підприємствах використовуються три основні моделі внутрішньоекономічного управління: адміністративна, за фінансовими результатами, по маржинального доходу. Критеріями вибору певного механізму є його відповідність щодо організаційної та виробничої структури підприємства, зовнішніх умов господарювання тощо.

За умови відносної простоти організаційної структури і складу виробничих процесів підприємства, адміністративна модель управління, заснована на виробничому плані і оцінці загальних фінансових результатів, є досить ефективною. Однак ускладнення господарської діяльності підприємства, дивізіоналізація управління роблять актуальною проблему визначення економічного результату діяльності та управління цим результатом. Принциповою особливістю інших моделей є прагнення оцінювати не досягнуті результати в цілому, а по окремих господарюючим одиницям.

Регулювання внутрішньоекономічних відносин за фінансовими результатами характерно для децентралізованих структур. Недоліком цього механізму є високий ступінь невизначеності при підрахунку повної собівартості і прибутку за центрами обліку, конфлікт інтересів в області розподілу загальнофірмових витрат. У третій моделі об'єктом управління стають маржинальний дохід і витрати. Особливість такого підходу полягає в управлінні маржинальним доходом, загальнофірмовими витратами, їх покритті результатами діяльності підрозділів.

Створення механізму внутрішньоекономічних відносин на підприємстві з децентралізованою організаційною структурою часто супроводжується введенням трансфертного ціноутворення. В цьому випадку підрозділи підприємства виявляються в нерівному положенні, оскільки жоден спосіб визначення внутрішніх цін не може в повній мірі врахувати інтереси всіх підрозділів. У моделі управління по маржинального доходу ці проблеми знімаються, але одночасно зникає і реальна зацікавленість персоналу в зниженні витрат – відсутній зворотний зв'язок. Так, зусилля підрозділів по зниженню витрат можуть бути перекреслені нераціональним завищенням загальнофірмових витрат, а спроби скоротити витрати підрозділів «зверху» зіткнуться з опором «знизу», що потребують застосування адміністративних методів регулювання і знищить весь ефект від децентралізації.

Однією з головних цілей створення механізмів внутрішньоекономічних відносин є забезпечення зв'язку внутрішнього середовища підприємства і зовнішніх умов господарювання, освіта гнучких адаптивних організаційних структур.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бужимська К. О. Внутрішні ціни в системі управління структурними підрозділами підприємства. *Вісник ЖДТУ*. 2004. № 4 (30). С. 318–322.
2. Задоя А. О, Венгер С. А. Трансфертне ціноутворення у міжнародному бізнесі. *Академічний огляд*. 2011. № 2. С. 156–163.
3. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / за ред. Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер. Москва: Финансы и статистика, 2000. 416 с.
4. Bouwens J., Steens B. Full-Cost Transfer Pricing and Cost Management. *Journal of Management Accounting Research*. 2016. Vol. 28, No. 3. P. 63–81.
5. Smolarski J. M., Wilner N. and Vega J. G. Dynamic transfer pricing under conditions of uncertainty – the use of real options. *Journal of Accounting & Organizational Change*. 2019. P. 535–556.

REFERENCES

1. Buzhymyska K. O. (2004). Vnutrishni tsyny v systemi upravlinnia strukturnymy pidrozdilamy pidpriemstva. *Visnyk ZhDTU – Bulletin of ZhDTU*, 4 (30), 318-322 [in Ukrainian].

2. Zadoia A. O, Venher S. A. (2011). Transfertne tsinoutvorennia u mizhnarodnomu biznesi. *Akademichnyi ohliad – Academic examination*, 2, 156–163 [in Ukrainian].

3. Khorngren Ch. T. (2000). Bukhgalterskiy uchet: upravlencheskiy aspect. Ch.T. Khorngren. Dzh. Foster (Eds.). Moskva: Finansy i statistika [in Russian].

4. Bouwens J., Steens B. (2016). Full-Cost Transfer Pricing and Cost Management. *Journal of Management Accounting Research*, Vol. 28, 3, 63–81 [in English].

5. Smolarski J. M., Wilner N. and Vega J. G. (2019). Dynamic transfer pricing under conditions of uncertainty – the use of real options. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 535–556 [in English].

Чимшир Ганна Володимирівна

здобувач Університету митної справи та фінансів

ORCID: 0000-0001-9077-949X

ВИКОРИСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ІТ-СЕКТОРІ

Обґрунтовано напрями використання підприємствами малого бізнесу механізмів державної підтримки інноваційної діяльності в ІТ-секторі. Розглянуто особливості сучасного інструментарію державної підтримки малого бізнесу. Визначено принципи удосконалення державної підтримки інноваційної діяльності малих підприємств. Визначено напрями імплементації механізмів державної підтримки інноваційної діяльності малих підприємств.

Ключові слова: підприємство, малий бізнес, державна підтримка, інноваційна діяльність, ІТ-сектор, механізм.

Chymshyr Hanna

Postgraduate Student of University of Customs and Finance

USE OF SMALL BUSINESS ENTERPRISES MECHANISMS OF STATE SUPPORT FOR INNOVATIVE ACTIVITY IN THE IT SECTOR

The directions of use by small business enterprises of mechanisms of state support of innovative activity in the IT sector are substantiated. Peculiarities of modern tools of state support of small business are considered. Principles of improvement of state support of innovative activity of small enterprises are determined. The directions of implementation of mechanisms of the state support of innovative activity of small enterprises are defined.

Keywords: enterprise, small business, state support, innovation, IT sector, mechanism.

Враховуючи специфіку малих підприємств, їх переваги і роль у сфері розробки інновацій, об'єктивно необхідною є державна підтримка інноваційної діяльності. Це необхідно в ІТ-секторі, який характеризується високою інноваційною динамікою. Тим більше ІТ-сектор є основою для розбудови цифрової економіки, яка визнається одним з головних трендів трансформації сучасних економічних систем. Інструментарій державної підтримки малого бізнесу, зокрема його інноваційної діяльності, в Україні потребує модернізації, розширення і диверсифікації, удосконалення механізмів використання різних методів і механізмів з огляду на специфіку національної економіки [1; 2]. Це піднімає питання імплементації механізмів підтримки, що дозволить державі правильно їх застосовувати, а малим підприємствам ефективно використовувати цю підтримку.

Враховуючи еволюцію державної інноваційної політики, потрібно наголосити на тому, що, по-перше, змінився тип відносин держави і бізнесу. У світовій практиці такі відносини набувають якості партнерства і співробітництва, включаючи координацію стратегій розвитку інноваційної діяльності. Це стосується і малих підприємств, зокрема у ІТ-секторі. З ними це може бути забезпечено на основі галузевих об'єднань бізнесу, державних програм і проєктів. Державний вплив має приймати форму «м'якого» регулювання, партнерства і додаткової підтримки, не викривляючи впливу ринкових сил, виправляючи їх недоліки та посилюючи соціальну цінність інновацій. Потрібно зазначити, що перехід до цифрової економіки зумовлює розширення сфери державного регулювання у сфері ІТ та цифровізації, породжує відповідні функції державного управління [2; 3].

Нова якість державної економічної політики, державного управління, а також удосконалення державної підтримки інноваційної діяльності малих підприємств досягається через дотримання таких нових принципів: готовність до модернізації у відповідності до глобальних технологічних трендів, встановлення нових соціальних та економічних пріоритетів у визначенні напрямів інновацій; спрямованість на прогресивні цифрові трансформації та відповідні структурні та інституціональні зміни економіки; гнучкість і диверсифікований розвиток цифрової економіки у різних галузях і секторах; зниження ієрархічності у комунікації і співробітництві, акцент на самоорганізацію, саморегулювання, саморозвиток бізнесу, сприяння соціальній відповідальності; пріоритетна увага до соціальних перетворень, соціальних аспектів технологічного розвитку; всебічна активація інтелектуального потенціалу та творчості, особливо у секторі малого бізнесу, циркуляції нових знань; акцент на інтеграції передової науки і бізнесу, його інноваційні спрямованості у контексті наукових досягнень; сприяння активній взаємодії бізнесу та освіти, їх взаємного впливу та забезпечення [1; 3]. Ці принципи мають повністю поділятися малими підприємствами і стати основою спільних дій з державою у сфері цифрової економіки. Напрями імплементації механізмів державної підтримки інноваційної діяльності малих підприємств [1; 2; 3]:

1. адміністративні механізми: усунення надмірних адміністративних бар'єрів для бізнесу; обґрунтування та деталізація пріоритетних напрямів науково-технічної та інноваційної діяльності; взаємодія з малими підприємствами щодо покращення інституціональних умов; скорочення адміністративних витрат; оптимізація організаційно-розпорядних процедур; оптимізація системи контролю за діяльністю малих підприємств;

2. нормативно-правові механізми: законодавчо-правове забезпечення державної політики у сфері цифровізації систем та розвитку цифрової економіки, інституціоналізація нових сфер і видів відносин у цій сфері; розширення законодавчої бази на питання підтримки інновацій у цифровій економіці (державна підтримка, інноваційні інфраструктура та ін.); узгодження законів у науковій, освітній,

інноваційній сфері, забезпечення їх комплексності і замкненості; оновлення законодавчого визначення пріоритетів розвитку науки та інноваційної діяльності та методів їх підтримки; підвищення рівня захисту результатів інтелектуальної діяльності, прав на інтелектуальну власність у цифровій сфері, охоплюючи дані і різноманітне програмне забезпечення; тощо. Ця група механізмів удосконалюється на національному рівні;

3. фінансово-економічні механізми: забезпечення достатнього фінансування відповідних методів підтримки інноваційної діяльності, проектів, стартапів (грантів, страхування, інноваційний ваучерів, державного замовлення і закупівель); фінансування НДДКР у сфері цифровізації, що виконуються в університетах та наукових інститутах; підвищення якості техніко-економічного обґрунтування фінансової підтримки; розвиток можливостей фінансування НДДКР на рівні регіонів; тощо;

4. організаційні механізми: розвиток механізмів співробітництва науки (університетів, наукових інститутів) та малого бізнесу у ІТ та цифровізації; формування механізмів міжрегіонального співробітництва у сфері побудови цифрової економіки; створення спеціальних форм кластерної взаємодії на базі інноваційної інфраструктури; створення взаємодії органів державної і регіональної влади, державних установ, інноваційної інфраструктури, об'єднань малих підприємств; тощо;

5. програмні і проектні механізми: запровадження національних та регіональних інноваційних проектів у сфері цифрової економіки, де зокрема має бути передбачена участь малих підприємств у співпраці з університетами; розширення застосування програмно-цільової форми організаційної та фінансової малого інноваційного бізнесу; підтримки прийняття стратегії розвитку малого бізнесу, у тому числі охоплюючи підвищення інноваційної активності та розширення діяльності у цифровій сфері; тощо;

6. комунікаційні механізми: встановлення прямих і постійних контактів влади з об'єднаннями підприємців, а також на рівні спільнот і кластерів; розвиток підприємницьких мереж, які б об'єднували малі підприємства навколо розробки цифрових інновацій, а також

спеціальних інноваційних мереж з більш широким колом учасників; створення Інтернет-платформ для комунікації у сфері науки та інновацій, об'єднуючи зокрема малі підприємства, університети, венчурні фонди; створення маркетплейсів, бірж інноваційних проєктів; тощо.

Ці механізми підтримки інноваційної діяльності, що використовують різні види і методи підтримки, стають частиною умов такої діяльності. Тому їх якість прямо впливає і на рівень сприятливості екосистеми. Малі підприємства, маючи інформацію про механізми і програми державної підтримки інноваційної діяльності, можуть їх застосовувати. Наприклад, отримувати гранти і пільгові кредити, взаємодіяти з технологічними парками.

Можуть також існувати певні спеціальні механізми для підтримки, наприклад, окремих інноваційних проєктів з участю малих підприємств. Насамперед це можуть бути механізми у державно-приватного партнерства чи спеціальні режими. Спеціальні механізми можуть бути призначені для підтримки: розробки окремих видів крупних технологій, малого бізнесу у периферійних районах і містах, реалізації проєктів у нових галузях або щодо розробки експортної продукції. Використання таких механізмів потребує відповідної підготовки. Зокрема це стосується обґрунтування і оформлення інноваційних проєктів, планування, організації, комунікації, формування компетенцій, які держава визначає у якості вимог. Допомогати малим підприємствам у цьому можуть різні галузеві об'єднання та асоціації малого бізнесу, які мають визначати потреби та захищати його інтереси [2; 3].

ЛІТЕРАТУРА

1. Ляшенко В. И. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения: монография; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. Донецк, 2007. 452 с.
2. Орлова В. О. Концепція розвитку малого бізнесу в Україні. *Наукові записи. Серія «Економіка»: збірник наукових праць*. 2012. Вип. 19. С. 191–195.
3. Портал для підприємців. URL: <https://sme.gov.ua>.

REFERENCES

1. Lyashenko V. I. (2007). Regulirovaniye razvitiya malogo predprinimatelstva v Ukraine: problemy i puti resheniya. NAN Ukrainy. In-t ekonomiki prom-sti. Donetsk [in Russian].
2. Orlova V. O. (2012). Kontsepsiia rozvytku maloho biznesu v Ukraini. *Naukovi zapysy – Scientific records. Ser. «Ekonomika». Issue. 19, 191-195* [in Ukrainian].
3. Portal dlia pidpryiemtsiv. URL: <https://sme.gov.ua> [in Ukrainian].

ПРОПОЗИЦІЇ ТА ЗАУВАЖЕННЯ
до проєкту Закону України
«Про державну політику перехідного періоду»
від 17.12.2020 р.

Відповідно до тексту пояснювальної записки до проєкту Закону України «Про державну політику перехідного періоду» пропонується уніфікувати підходи як щодо тимчасово окупованих частин Донецької і Луганської областей, так і щодо Автономної Республіки Крим та міста Севастополя, які є тимчасово окупованими територіями, на яких діють окупаційні адміністрації Російської Федерації — органи, організації, підприємства та установи, в тому числі судові органи, які діють в якості суб'єктів владних повноважень під керівництвом РФ всупереч Конституції та законам України. Законопроєктом також пропонується розподілення регулювання на конфліктний та постконфліктний періоди, що дозволить, на думку авторів визначити певний алгоритм дій держави під час деокупації та подальшої реінтеграції тимчасово окупованих територій, включаючи питання демілітаризації, розв'язання гуманітарних проблем, забезпечення правопорядку та правосуддя, національний діалог.

Водночас, вважаємо за необхідне наголосити, що відносно поданого законопроєкту слід висловити певні зауваження та пропозиції, зокрема, щодо засад здійснення державної регіональної політики перехідного періоду, засад забезпечення національної безпеки держави, безпеки регіонів держави в умовах напрацювання комплексу заходів із подолання наслідків збройної агресії Російської Федерації реінтеграції деокупованих територій та розбудови сталого миру. Так, з погляду законодавчого закріплення поняття «регіон» трактується таким чином:

– у ст. 1 Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» регіон визначається як територія Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя;

– у ст. 1 Закону України «Про засади державної мовної політики» регіон визначається як окрема самоуправна адміністративно-те-

риторіальна одиниця, що може складатися з Автономної Республіки Крим, області, району, міста, селища, села.

Законодавче визначення регіону як об'єкта регулювання ідентифікує його як адміністративно-територіальну одиницю держави. Однак із позиції доктринального підходу в науці державного управління регіон як об'єкт управління може не збігатися з межами адміністративно-територіального устрою держави. У цьому контексті слушною є точка зору П. Т. Бубенка, за якою «уявлення про регіон виникає тоді, коли на деякій території створюються і реалізуються програми будь-якої конкретної діяльності (чи комплексу видів діяльності): господарської, **культурної, освітньої, військової** та ін., що має метою формування будь-яких специфічних характеристик життя на цій території. І тоді регіон визначається як територія, на якій розгорнута відповідна програма, що перетворює один чи кілька аспектів (факторів) життєдіяльності цієї території». Фактично дослідник визначає регіон як окрему керовану територію. Причому управління такою територією відбувається в межах конкретних програм (як нормативно-правових актів), розроблених державою.

Словник із регіональної політики, складений фахівцями Інституту регіональних та євроінтеграційних досліджень Єврорегіон Україна, регіоном визначає територію, яка «відрізняється від інших територій за рядом ознак і характеризується певною цілісністю та взаємопов'язаністю її складових елементів. Регіони виділяються з території відповідно до певних цілей і завдань, найголовнішою з яких є управління розвитком регіону». Тут слід звернути увагу на іншу характеристику регіону – його цілісність.

Регіон можна вважати цілісною системою, окремі складові якої уособлюють розвиток публічно-політичних та соціально-економічних процесів на його території. Із цієї точки зору в контексті забезпечення безпеки регіонів стає зрозумілим, що вона досягається виключно за рахунок установалення балансу розвитку регіональної системи, тобто за рахунок урівноваження інтересів органів державної влади, органів місцевого самоврядування (у межах їх нормативно визначеної компетенції), територіальних громад, ринкових агентів (суб'єктів господарювання).

Теоретики регіональної економічної думки О. Г. Гранберг та С. Д. Валентей розглядають регіон як соціально-економічну просторову цілісність, що характеризується структурою виробництва всіх форм власності, концентрацією населення, робочих місць, духовного життя людини з розрахунку на одиницю простору і часу, має місцеві органи самоврядування зі своєю територією. Таке визначення найбільшою мірою відповідає суто економічному блоку завдань регіональної безпеки, але безпека регіону не може існувати поза межами цілісного сприйняття регіональної безпеки як складової загальнонаціональної безпеки. Тому необхідно наведену дефініцію розглядати крізь призму територіально-адміністративного та публічно-політичного устрою держави. У цьому зв'язку слід навести, зокрема, визначення регіону, яке пропонує С. А. Романюк: «регіон – це найбільша адміністративно-територіальна одиниця субнаціонального рівня, яка має виборну владу, юридичну незалежність та власний бюджет».

Зіставляючи легітимізоване визначення регіону, закріплене в нормативно-правових актах, із найбільш принциповими економічними та політичними характеристиками регіону, які містяться в дефініціях, розроблених з точки зору економічних та правових наук, доходимо висновку, що регіон – це адміністративно-територіальна одиниця субнаціонального рівня, яка має місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, утримується на паритетних засадах за рахунок загальнодержавного та місцевого бюджетів та характеризується наявністю соціально-економічної просторової системи, до складу якої входить господарсько-промисловий комплекс, інфраструктурні об'єкти та інші елементи, здатні забезпечувати соціально-економічні потреби населення та сталий розвиток території.

Таке бачення регіону дає всі підстави для ґрунтовного аналізу не лише загальних засад забезпечення його безпеки, а й механізмів, набору інструментів та методів регулювання самим процесом її (безпеки) забезпечення. Екстраполюючи запропоновану дефініцію на сучасні вітчизняні реалії, робимо висновок, що сьогодні в Україні існує 27 регіонів, території яких збігаються з адміністративно-територіальними одиницями, але реально державне та місцеве управ-

ління можливе на території 25 регіонів через тимчасову окупацію Автономної Республіки Крим, м. Севастополь, наявний збройний конфлікт на окремих територіях Донецької та Луганської областей.

Окрім того, прийняття нормативно-правових актів, що містять правила щодо здійснюваної державної політики відносно окремих регіонів України потребує належного методологічного забезпечення, оскільки розроблення й прийняття таких актів та їх деталізація потребують відповідної координації та кооперації зусиль органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Крім того, в процесі реалізації мети таких нормативно-правових документів, необхідним є вирішення проблеми ієрархії в системі прийняття управлінських рішень, визначення основних центрів ухвалення рішень та центрів відповідальності. Загалом можна говорити, що ефективність взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування забезпечується в межах державної регіональної політики, пріоритетною метою якої має бути забезпечення національної безпеки України та безпеки окремих регіонів держави як її складової. У зв'язку із вищезазначеним вважаємо, що в сучасних політичних реаліях така координація (взаємодія), **неможлива** (принаймні до політичного врегулювання цих проблем).

Проектом Закону України передбачено процедуру конвалідації – тобто певну процедуру за якою держава Україна визнає юридичну силу тих правочинів які були укладені суб'єктами та учасниками цивільних і господарських відносин під час тимчасової окупації територій України. Не зовсім є обґрунтованим підхід за яким конвалідацію правочину буде здійснювати орган державної влади. На нашу думку, більш доцільно передати такого роду повноваження органам судової влади, які в межах судового процесу будуть визначати справжність намірів сторін на настання наслідків, що передбачені таким правочином та прийматимуть рішення про його дійсність чи встановлювати факт недійсності такого правочину. Саме органи судової влади наділені необхідним рівнем компетенції з цих питань, тоді як інші органи влади такого досвіду не мають, що гарантовано призведе до помилок або зловживань у цій сфері.

Статтею 39 Проекту Закону України, встановлено правий режим територій пріоритетного розвитку в межах тимчасово-окупованих територій України строком на 25 років з моменту прийняття цього Закону (чи з моменту встановлення факту деокупації певного регіону). Сутність правового режиму території пріоритетного розвитку встановлена лише у вигляді фіксації загального напрямку економічного стимулювання – введення особливого режиму інвестиційної діяльності. А всі інші особливості такого правового режиму мають бути встановлені окремим Законом України. На нашу думку, такий підхід є недоцільним з точки зору забезпечення прав майбутнього інвестора, який буде вкладати грошові кошти у розвиток господарської діяльності на вказаних територіях. Більш доцільно відразу, на рівні цього ж Проекту Закону України зафіксувати більш детальне описання тих пільг чи особливостей здійснення інвестиційної діяльності які будуть реалізовані та забезпечені для інвесторів які будуть вкладати кошти в тимчасово-окуповані території. Це створить більшу впевненість для здійснення цієї діяльності і сприятиме інтенсифікації цих відносин.

В частині 12 статті 65 Проекту Закону України, визначено, що на виконання тимчасово переміщеними закладами фахової передвищої, вищої освіти, науковими установами кредитних та інших договірних зобов'язань (крім договорів про надання освітніх послуг), які виникли до переміщення з тимчасово окупованих територіях, запроваджується мораторій на конфліктний період.

Але при цьому, не розуміло який саме мораторій буде запроваджено і яка роль йому відводиться. Виходячи із логіки Проекту, мова йде про зупинення (призупинення) виконання господарських та цивільних зобов'язань у сфері вищої освіти (крім освітніх послуг), через настання обставин непереборної сили (тимчасової окупації). Проте, термін мораторій не передбачає таких дій. За аналогією із положеннями законодавства у сфері банкрутства, мораторій прийнято розміти як специфічну заборону на нарахування штрафних санкцій, пені та інших видів господарсько-правової чи цивільно-правової відповідальності та неможливість стягнення такої заборгованості у примусовому порядку. На нашу точку зору, призупинення виконання

господарських та цивільних зобов'язань з цього питання краще визначити таким терміном як «призупинення виконання зобов'язань» на період тимчасової окупації. Саме такий термін дасть змогу зрозуміти сутність такого заходу підтримки, тоді як термін «мораторій» не розшифровується детально за текстом проекту та використовується в декількох значеннях які будуть заплутувати суб'єктів та учасників відносин при застосуванні цієї норми права.

Статтею 69 Проекту Закону України встановлено, що на період тимчасової окупації дії стан обставин непереборної сили «форс-мажору», який кожного разу для кожних спірних відносин має підтверджуватись сертифікатом Торгово-промислової палати. На нашу думку, це положення доцільно залишити тільки для суб'єктів зовнішньоекономічних відносин і в частині яка стосується виконання суб'єктами господарювання (резидентами України) зобов'язань за такими зовнішньоекономічними контрактами. У всіх інших випадках, сертифікат Торгово-промислової палати доцільно виключити в якості обов'язкового підтверджуючого документу замінивши його довідкою іншого уповноваженого органу державної влади, або задекларувавши стан дії обставин непереборної сили («форс-мажору») на рівні цього ж Проекту Закону України, що істотно спросить процедуру його доведення в межах окремо взятого судового процесу чи вирішення спірних питань під час виконання господарських та цивільних зобов'язань в межах тимчасово окупованої території України.

У питаннях сфери трудового права та права соціального забезпечення в цілому вважаємо, що необхідно врахувати нижченаведені зауваження і пропозиції.

Частина 3 ст. 79 Закону «З особою, призначеною на посаду державної служби, посаду в органах місцевого самоврядування відповідно до частини першої цієї статті, укладається безстроковий трудовий договір (контракт)» *пропонуємо викласти в такій редакції:*

«З особою, призначеною на посаду державної служби, посаду в органах місцевого самоврядування відповідно до частини першої цієї статті, укладається контракт».

Така пропозиція є доцільною з огляду на таке.

Терміни «безстроковий трудовий договір» та «контракт» не є тотожними поняттями і використовувати їх як синоніми не є вірним. Відмінність контракту від трудового договору зводиться до наступного:

- контракт обов'язково укладається в письмовій формі;
- істотними умовами укладення контракту є передбачення строку його дії, підстав його припинення чи розірвання. Таким чином, контракт укладається на строк, який установлюється за погодженням сторін та містить чітке зазначення, коли розпочинається строк дії контракту та коли він закінчується.

- у контракті можуть установлюватися додаткові (окрім зазначених законодавством) підстави щодо його розірвання;

- у разі дострокового розірвання контракт має передбачати, зобов'язання власника або уповноваженого ним органу щодо компенсації моральної та матеріальної шкоди, заподіяної працівникові;

- сфера застосування контракту визначається законами України.

- договір не обмежує працівника в строках виконання ним трудових функцій та обов'язків, крім випадків, коли потрібно укладати строковий трудовий договір. Працівник може звільнитися в будь-який момент, сповістивши роботодавця за 2 тижні. Контракт ж, як правило, укладається на певний термін. Працівник не має права звільнитися до тих пір, поки строк контракту не закінчиться.

- роботодавець не може звільнити працівника за власною ініціативою (крім випадків, коли працівник неодноразово ігнорує свої обов'язки);

- контракт регулює не тільки терміни, але і умови його розірвання в односторонньому порядку. Ці умови прописуються в контракті, і звільнити працівника за іншими підстави роботодавець не має права;

- в контракті зазначається розмір компенсації, яку сторона яка бажає його розірвати, повинна виплатити іншій стороні в якості компенсації за невиконання умов контракту (у трудовому договорі розмір компенсаційних виплат регулюється нормами діючого законодавства);

- в контракті вказується сума матеріальної відповідальності працівника у разі заподіяння шкоди роботодавцю (у трудовому договорі розмір матеріальної відповідальності визначається положеннями КЗпП);

– заходи стимулювання працівників включаючи грошові виплати (у трудовому договорі такі положення не зазначаються і застосовуються роботодавцем виключно з його ініціативи).

Частину 1 ст. 63 Закону «Громадяни похилого віку, особи з інвалідністю, діти з інвалідністю та інші громадяни України, які перебувають у складних життєвих обставинах та проживають на тимчасово окупованих територіях, мають право на отримання соціальних послуг відповідно до законодавства України» *пропонуємо викласти в такій редакції:*

«Особи похилого віку, особи з інвалідністю, діти з інвалідністю та інші громадяни України, які перебувають у складних життєвих обставинах та проживають на тимчасово окупованих територіях, мають право на отримання соціальних послуг відповідно до законодавства України».

Така пропозиція є доцільною з огляду на одноманітність використання, зокрема якщо використовується словосполучення «особи з інвалідністю», то доречно буде писати «особи похилого віку», а не «громадяни похилого віку», тим більше, що далі слідує «та інші громадяни України».

Висновок: *проект Закону України «Про державну політику перехідного періоду» може бути переданий на розгляд Верховної Ради України після врахування наведених зауважень і пропозицій за умови реалізації політичних домовленостей щодо особливостей реінтеграції деокупованих територій.*

Виконавці:

Є. М. Білоусов провідний науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку Національної академії правових наук України, д.ю.н., доцент;

Н. М. Вапнярчук старший науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку Національної академії правових наук України, к.ю.н., с.н.с.;

О. М. Давидюк старший науковий співробітник НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку Національної академії правових наук України, к.ю.н., доцент.

Електронне видання

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ
НДІ ПЗІР НАПрН УКРАЇНИ
№ 3**

**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ПРАВА
ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Комп'ютерне макетування *А. Г. Якишиної*

Формат 60×84 ¹/₁₆. Гарнітура Times.
Обл.-вид. арк. 16,0.

НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку НАПрН України
61002, Харків, вул. Чернишевська, 80
Тел.: (057) 700-06-64
E-mail: ndipzir@gmail.com
Сайт: ndipzir.org.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції – серія ДК № 4814 від 17.12.2014 р.