IZDEVNIECĪBA BALTIJA PUBLISHING

NEW STAGES OF DEVELOPMENT OF MODERN SCIENCE IN UKRAINE AND EU COUNTRIES

Monograph

Riga, Latvia
2019

UDK 001(4)
Ne930

Title: New stages of development of modern science in Ukraine and EU countries

Subtitle: Monograph

Scientific editor and project director: Anita Jankovska

Authors: Mariia Bahorka, Nataliy Yurchenko, Iryna Kadyrus, Yaroslav Berezhnyi, Nataliia Miedviedkova, Irina Varenik, Irina Prigara, Nataliia Gliebova,Viktoriia Kovalova, Oksana Dziuba, Yuliia Erdevdi, Victor Shynkar, Lesia Ishchuk, Vadym Polishchuk, Khrystyna Kalashnikova, Viktoriia Shcevchenko, Liudmyla Kozarezenko, Iryna Tochylina, Vitalina Konenko, Oleksandra Kononova, Valeria Kornivska, Vitaliy Kuzmenko, Svitlana Urvantseva, Kateryna Malinoshevska, Natalija Moroziuk, Svitlana Sliusar, Lyudmila Nechyporuk, Oleksandra Nosovets, Lidiia Voloshchuk, Tetiana Obelets, Svitlana Oneshko, Mariia Boiko, Tetiana Romanova, Liudmyla Davydenko, Ilona Semencha, Dongxu Qu, Tetiana Shevchenko, Vladimir Shedyakov, Iryna Sheiko, Oleksandra Storozhenko, Irina Yarygina, Vladimir Gisin

Publisher: Publishing House “Baltija Publishing”, Riga, Latvia

Available from: http://www.baltijapublishing.lv/index.php/all-science-3

Year of issue: 2019

All rights reserved. No part of this book may be reprinted or reproduced or utilized in any form or by any electronic, mechanical, or other means, now known or hereafter invented, including photocopying and recording, or in any information storage or retrieval system, without permission in writing from the publisher and author.

New stages of development of modern science in Ukraine and EU countries: monograph / edited by authors. – 2nd ed. – Riga, Latvia : “Baltija Publishing”, 2019. – 528 p.

ISBN: 978-9934-588-15-0

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0

The monograph describes the theoretical and practical aspects of the development of economic science in Ukraine and the EU countries. There are distinguished the general issues on the world economy and international economic relations, economy and business management, innovation and investment activities, accounting, analysis and audit, marketing, etc. The publication is designed for scientists, lecturers, postgraduates and students of economic specialities, as well as a wide range of readers, who are interested in economy.

© Publishing House “Baltija Publishing”, 2019
© Authors of the articles, 2019

Table of Contents

CHAPTER «ECONOMIC SCIENCES»

Mariia Bahorka, Nataliy Yurchenko, Iryna Kadyrus
IMPLEMENTATION OF THE ENVIRONMENTAL MARKETING STRATEGY AND SYSTEMS OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINE 1

Yaroslav Berezhnyi, Nataliia Miedviedkova
PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF MEDIUM-TERM BUDGET PLANNING IN UKRAINE 20

Irina Varenik, Irina Prigara
FIELD OF OPTIMIZATION OF FINANCIAL-ECONOMIC ACCOUNTING IN MODERN CONDITIONS 39

Nataliia Gliebova, Viktoriia Kovalova
PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE INNOVATION MANAGEMENT DEVELOPMENT IN UKRAINE 57

Oksana Dziuba
ORGANIZATIONAL AND LEGAL PRINCIPLES OF ACCOUNTING IN TRADE . 75

Yuliia Erdevdi, Victor Shynkar
INCOME DISTRIBUTION INEQUITY AS THE OBSTACLE TO ECONOMIC PROSPERITY 94

Lesia Ishchuk, Vadym Polishchuk
FINANCIAL POLICY OF INCENTIVE SUPPORT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AT THE LEVEL OF REGIONAL SYSTEMS: EXPERIENCE OF THE BALTIC STATES 114

Khrystyna Kalashnikova, Viktoriia Shcevchenko
CONCEPT OF PERSONNEL MANAGEMENT OF CONSTRUCTION ENTERPRISES UNDER THE CONDITIONS OF INNOVATIVE ACTIVITY BASED ON THE AWARENESS OF SPECIFIC FEATURES OF THE INDUSTRY . . . 135

Liudmyla Kozarezenko, Iryna Tochylina
SOCIAL DEVELOPMENT AND KNOWLEDGE ECONOMY STIMULATION THROUGH THE TAX INCENTIVES IMPLEMENTATION 155

Vitalina Konenko
FORMATION OF STRATEGY AND TACTICS OF COMMERCIAL BANK MANAGEMENT 175

Oleksandra Kononova
OVERVIEW OF BASIC SCIENTIFIC APPROACHES TO EVALUATION OF THE DEVELOPMENT STRATEGIES EFFICIENCY 197

Valeria Kornivska
INFORMATION SURPLUS AS THE MODERN STAGE IN THE EVOLUTION OF INFORMATION ASYMMETRY 221

Vitaliy Kuzmenko, Svitlana Urvantseva
PRACTICAL ASPECTS OF SOCIAL DISCOUNT RATE DETERMINATION IN UKRAINE 241

Kateryna Malinoshevska
STRATEGY FOR DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX AND MARKET OF AGRICULTURAL LAND IN UKRAINE 260

Natalija Moroziuk, Svitlana Sliusar
SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS OF REALIZING YOUTH LEADERSHIP POTENTIAL IN UKRAINE'S UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES 278

Lyudmila Nechyporuk
FINANCIAL BUSINESS CONSULTING IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL FINANCIAL SPHERE 296

Oleksandra Nosovets, Lidiia Voloshchuk
INNOVATIVE POTENTIAL IN THE CONTEXT OF DETERMINING THE INNOVATIVE ACTIVITIES RESULTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES . . . 312

Tetiana Obelets
NEW INDUSTRIAL POLICY IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE: DEVELOPMENT'S EXPERIENCE AND CONCLUSIONS FOR UKRAINE . . . 338

Svitlana Oneshko, Mariia Boiko
APPROACH TO IMPLEMENTATION OF CONTROLLING SYSTEM AT ENTERPRISES OF THE PORT SECTOR OF UKRAINE 367

Tetiana Romanova, Liudmyla Davydenko
CRITERIA ANALYSIS OF DEVELOPMENT PARADIGMS IN THE FORMATION OF ECONOMIC POLICY 391

Ilona Semencha
ECONOMIC SECURITY IN THE ACTIVITY OF ENTERPRISES: MANAGEMENT ASPECT 413

Dongxu Qu, Tetiana Shevchenko
EDUCATIONAL POTENTIAL OF CHINESE UNIVERSITIES FOR THE IMPLEMENTATION OF CIRCULAR ECONOMY MODEL 434

Vladimir Shedyakov
INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS: STRATEGIC TRENDS 451

Iryna Sheiko, Oleksandra Storozhenko
EFFECTS OF DIGITALIZATON ON UKRAINIAN ECONOMY 473

Irina Yarygina, Vladimir Gisin
CHALLENGES FOR THE EMERGING STOCK MARKETS 492

CHAPTER «ECONOMIC SCIENCES»

IMPLEMENTATION OF THE ENVIRONMENTAL MARKETING STRATEGY AND SYSTEMS OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINE

Mariia Bahorka[1]
Nataliy Yurchenko[2]
Iryna Kadyrus[3]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-23

Abstract. *The purpose* of the research is to is to study of the main elements of ecological and economic management in the process of ecologization of agrarian production implementing economic, and ecological instruments, methods of management, strategy of development. Methodology. The base for the methodological approaches while developing the innovative model of greening the production of the agrarian enterprise were methods of structural analysis (component analysis) and synthesis, due to them diagnostics, and estimation of ecological and economic potential of the field were made; potential opportunities connected with strategic tasks were determined. *Results* were presented as measures to ensure the environmentally sound management of agrarian business. Proposed model of the components in ecological-economic mechanisms of management in agricultural production. The main directions of organizational and economic management in agrarian production are presented: in the system of ecological-economical the mechanism of achieving a high level of competitiveness

[1] Doctor of Economic Sciences,
Associate professor of Marketing Department,
Dnipro State University of Agrarian and Economics, Ukraine
[2] Candidate of Economic Sciences, Lecturer,
Dnipro State University of Agrarian and Economics, Ukraine
[3] Candidate of Economic Sciences,
Associate professor of Marketing Department,
Dnipro State University of Agrarian and Economics, Ukraine

© Mariia Bahorka, Nataliy Yurchenko, Iryna Kadyrus

on the innovative basis is carried out through application of the corresponding methods: organizational, economic, technical-technological, administrative. *Originality* / *scientific* novelty is determined by the implementation of the process of greening the agricultural production in the context of applying alternative management systems, in which agrarian enterprises are considered as the economic-ecological system, which is based on rational and ecologically grounded methods of production, by providing the quality of the produce and raw material. *Practical value* / *implications* include the formed methods and mechanisms of their implementation towards: provision of the safe development in agribusiness of the region based on the innovative scheme by developing and supporting the organic production; provision of population with high-quality local ecologically safe produce.

1. Introduction

The main trend in modern development of agribusiness is globalization of the economy, which is the multi-faceted and complex process, which is connected with the development of human activity and reveals additional opportunities and economic benefits for all countries in the world. At the same time, this process causes negative consequences, which are manifested mainly in the anthropogenic impact on the environment. There has been a sharp increase in the negative impact of economic activity of a society on the environmental condition during the last few decades. It mainly concerns the area of agrarian production, which is mostly sensitive to any involvement into the development of agrarian ecosystem. Moreover the actual issue for Ukraine and many other countries in the world is the provision of population with high-quality and safe food products. At that, the main requirements are set not only for the quality of the produce but also for the environmental conditions.

The output of domestic agricultural products on the European market today acquires a new socio-economic content, and it is necessary to change the priorities in the system of agrarian relations. That is why today there is a process of reconsidering the role of economic and environmental priorities and the obvious advantage is given to the environmentally safe development of the agrarian production. The priority place in the agrarian system should be taken by the environmental quality criterion at the national level, and the need for ecologization the agrarian production. It is beyond any doubt and requires an immediate search for radical ways for its global implementation.

Nowadays political, economic and social conditions have already been created for the development of environmentally-directed innovations in agricultural production. In order to benefit from these prerequisites and as a consequence from the results of the introducing this type of innovation, an ecological and economic management system should be implemented. The system is considered by scientists as an integral part of managerial science that takes into account and implements the objectives of environmental protection and rational use of economically and environmentally balanced production resources in the planning, implementation and control of economic actions to ensure the balanced functioning of the ecosystem, as well as its innovative development.

2. Marketing strategy of ecologization of agrarian enterprises in Ukraine

Ecologization is a direction of development of agriculture, based on the development of ecological methods of management, provides an extended reproduction of natural and human resources through the formation of sustainable ecological and economic systems aimed at increasing the volume of production of competitive products [1, p. 115].

The basis of the formation of a marketing strategy for the ecologization of agrarian production is the systematic approach, which is based on the existence of implementation mechanisms that ensure system consistency, its purposefulness; interdependence; interdependence and complexity of its elements determines the integrity of the system; all tasks that execute individual elements of the system are interconnected; system elements and their associated actions have a certain subordination that builds hierarchy; the system changes under the influence of specific factors, which determines its dynamism; the ability of the system to adapt to the variability of the external environment, while not losing its own individuality [2, p. 61].

According to the system approach, the elements that make up the content of the marketing strategy of the enterprise, not only functionally derived from each other, but all without exception, are interconnected. Changing one of them inevitably leads to changes in others, and ultimately – in the entire marketing strategy. This requires a comprehensive solution to any of its problems: large and small, simple and complex, tactical and strategic [3, p. 112].

The basis of the formation of a marketing strategy of ecologization of agricultural production are the main strategic categories that are considered the basis of strategic marketing.

The initial stage in developing the marketing strategy of ecologization is the definition of the mission, which is what is the main philosophy, the main purpose of the existence of this strategy [4, p. 115].

The next strategic category is the formulation of the goal and the establishment of marketing environmental objectives and targets at the state, regional level and at the level of the economic entity (Table 1).

Table 1

The main objective of the marketing strategy is to ecologize agrarian production at different levels of management

State level	Guaranteed to ensure a high-quality and safe nutrition of the population in order to preserve the gene pool, to support the health of the nation and to increase the longevity of life. Ensuring environmental management of agriculture and protecting the natural environment.
Regional level	Raising the competitiveness of agriculture through modernization of agrarian production, innovative development of agribusiness, introduction of information technologies, support for the production of new types of agricultural products, support for the cooperation of agricultural producers.
Level of economic entities	Production of environmentally sound agricultural products, ensuring its competitiveness on the domestic and foreign markets.

Source: summarized by the authors

The main objective of the marketing strategy of ecologization of agrarian production at the state and regional levels is to create economic conditions for economic entities, in which they will be interested in preservation and restoration of natural resources potential when introducing innovative approaches in their activities.

In our opinion, the mission of the marketing strategy of ecologization is to ensure balanced development of the agrarian sector of the economy, that is, to maintain a balance between the economic system and the natural environment, which results in improving the long-term economic, social and environmental welfare of the society. With the help of this strategy it is possible to solve the contradiction between the economic interests of

producers and the preservation of the environment, that is, the provision of environmentally safe living conditions of the population.

In addition, it is important to ensure the ecological and economic security of the agro-food market and the agrarian sector of the economy as a whole. It can be done by developing environmental policy measures in the agrarian sector, which will allow changing the format of relations between production and the environment towards rational use and reproduction of agro-systems.

At the level of business entities, the main objective of the marketing strategy of ecologization of agrarian production is the development of economic organizational and economic mechanism of management of an agrarian enterprise with the application of its main components: planning, stimulation (motivation), organization of management, control, etc. At the same time it is necessary to orient production to meet the ecological needs of consumers.

An important task of the marketing strategy of ecologization of agrarian production for agricultural producers is to promote the reduction of the load on the natural environment in the planning, coordination and control of all management activities [5, p. 41].

The objectives of the marketing strategy of ecologization agrarian production are as follows:

– formation of the market of environmental needs;
– creation of conditions for the preservation of the environment;
– adaptation of production to market conditions;
– production of competitive environmental products;
– intensification of sales of ecological products;
– profit from the environmentalization of agricultural production.

In our opinion, fulfillment of these goals and tasks is possible only due to the formation of ecological consciousness in society, the development of environmental needs and the awareness of the need for the use of environmental goods.

When forming a marketing strategy of ecologization of agrarian production it is necessary to organize marketing researches in order to solve the following issues:

1. Research of the main environmental problems of the agrarian sector and assessment of the ecological situation in different regions of Ukraine. It

is the concern of consumers that environmental problems form their potential demand for environmental goods.

2. Provision of ecological characteristics of products of agrarian production.

Given the emphasis on the environmental safety of the agrarian sector, organic production, Ukraine must become a competitive producer in the global food market and be able to meet not only its own needs, but also satisfy part of the ever-growing world food needs. The basis of the environmental policy of the development of domestic agriculture should be its environmental safety based on ecologization, through the development of organic production.

3. Research needs in new products. At the same time, the following methods are used: forecasting of future needs and demands of consumers, changes in the motivation of their behavior (in line with the market transformation of the economy); Situational and simulation modeling of consumer behavior.

4. Determination of trends in the development and change of environmental, technological, economic, legal, political, social and cultural components of the environment.

5. Analysis of market attractiveness factors of environmental goods, market size, growth of demand, intensity of competition, inflation, technological requirements, power consumption, performance of social and political factors.

6. Diagnosis of ecological consciousness of consumers and needs in environmental goods. It is knowledge and assessment of the factors of development of environmental needs that will enable enterprises to feel more confident in a market where there are constant changes.

7. Development of environmental innovations, the specifics of which is that their development is associated with the creation of goods, analogues which did not exist before, and it is due to the following reasons:

– the needs and demands of consumers, for the satisfaction of which new products are intended, were previously satisfied with a completely different way (the first kind of fundamentally new innovations);

– needs for the satisfaction of which the appointment of new products, previously just did not arise (the second kind of fundamentally new innovations) [6, p. 279].

An important stage in the formation of a marketing strategy for ecologization is a strategic analysis of the macro– and micro-environment. This process involves an analytical evaluation of the parameters of the external and internal environment with the help of general scientific and applied methods of strategic analysis.

The external environment in which there are domestic farms, is qualitatively different, escalating competition in the market, increasing its degree of uncertainty, there are unforeseen risk factors. That is why the work on the strategy begins with a comprehensive study of the market situation in the industry [7, p. 12-14].

At the stage of strategic industry analysis, special attention should be paid to assessment of environmental and economic potential because of resource development concepts of marketing strategy changes the vector of reactive (reacting on changes in the environment) to proactive (prevention events) [8, p. 20]. Therefore, an essential step in the formation of a marketing strategy greening of agriculture, we believe is the providing strategic relevance, providing coordination of resources and production capacity with market conditions.

The marketing strategy of ecologization agrarian production should be oriented towards the formation of sustainable competitive advantages. Therefore, the results of the assessment of environmental factors are a prerequisite for the formation of a complex information and analytical support of marketing management, which is an essential condition for the development of this strategy.

In the process of forming an agrarian production ecological marketing strategy, system and situational approaches, methods of strategic analysis, most often using matrix models, are used. Marketing strategy for ecologizing agrarian production includes instruments of ecological and economic management. Traditional system of tools includes product, price, promotion and distribution, that is, the main components of the 4P complex; from the consumer's point of view – needs, costs, communication and convenience. In contrast to the traditional system of tools of the marketing complex, the environmental strategy takes into account the environmental aspects of the marketing strategy [9, p. 14]. Note that the ecological component is present in each of the four elements of the marketing complex (Figure 1).

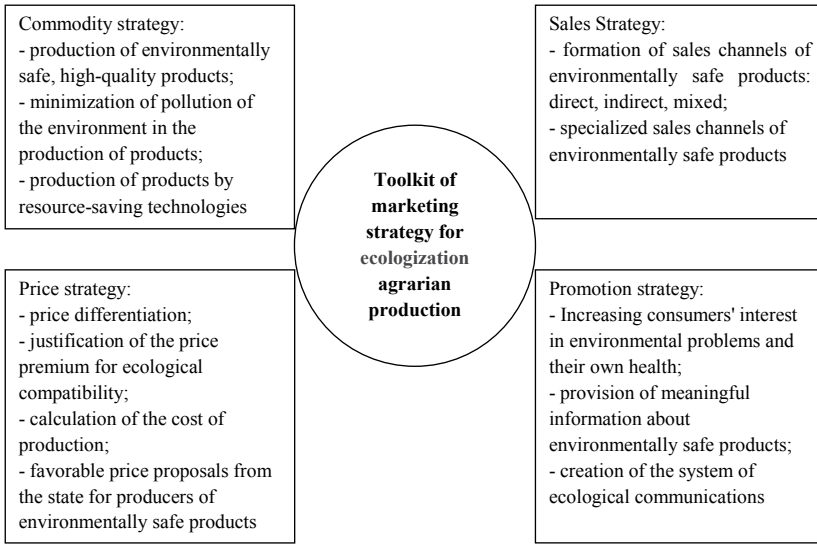


Figure 1. The main components of the marketing strategy of ecologization of agrarian production

Source: developed by the authors

The main requirements for the formation of a marketing strategy for the ecologization of agrarian production are the following:

1) the reality, which involves its compliance with the situation, objectives, market, production and resource factors, experience and skills of the management system in the industry;

2) logical, internal integrity and consistency of individual elements;

3) compatibility with the external environment, providing an opportunity to interact with it;

4) risk is justified;

5) focus on the formation of sustainable competitive advantages.

The implementation of the marketing strategy greening of agricultural production by using environmental-economic management mechanism, based on up measures to allow, in our opinion, to change the format of relations between production and the environment towards sustainable use, reproduce agricultural systems.

Ecological and economic tools, in our opinion, are an integral part of environmental marketing and they include:

– production of ecologically safe agricultural food products and their ecological positioning;

– price formation taking into account environmental costs;

– formation of a market with environmentally safe products, based on international standards of ecological agricultural production;

– distribution of environmentally safe agricultural products;

– formation of the information and communication system for the promotion of agricultural food products.

Marketing is a tool for environmental management and can be implemented by forming appropriate environmentally focused strategies, which can ensure the principle of unity of economic and ecological processes in the management of agricultural production and promote radical restructuring of relations of production with the environment.

Formation of strategy of environmental marketing in the agricultural sector, in our opinion, is the integration of all administrative functions that also contribute to the ecologization of agricultural production, allocation, planning and forecasting of business initiatives for investment basis, which is linked to production, formation and stimulate demand for ecosafety products, agricultural products and ecosystem services.

When implementing the marketing strategy of ecologization of agrarian production, a combination of ecological and economic instruments at the state regulation of ecological and economic components is important.

3. System of ecological-economical management of ecologization of agrarian production

For today agrarian enterprises require sustainably-focused reconstructions in their producing activity, the latter includes:

– rational use of land which is accompanied by conserving and increasing the fertility of the soil;

– provision of the optimal level of land plowing, which makes impossible to appearance water and air erosion of the soil;

– abiding by the regulations on limitation of exceeds in acceptable norms of contamination for produce, provision of environmental friendliness;

– compliance with the set regulations towards transportation, storing and application of mineral fertilizers, means of protecting plants and animals,

– avoidance of environmental and food contamination by chemical substances;

– abiding by ecological norms during projecting, building, reconstruction and commissioning new structures and buildings, ameliorative systems and so on.

The first ones include preferential crediting of agricultural producers; price stimulation of environmentally friendly products; subsidies (centralized or local); interest-free loans; exemption from taxes, a part of the profit (income) [10, p. 15].

Authors Dubodielova A.V., Yurinets O.V., Fedorov M.M. in addition to these two types of economic mechanisms distinguish the third one – marketing, which includes the following directions, such as creation and provision of development of the market of natural resources and environmentally-friendly goods; expansion of the "marketing chain" structure with the inclusion of the environmental expertise; trade of quotas on harmful emissions; ecological excise tax, environmental insurance and promotion, etc. [11, p. 157-158].

When there are changes in the relationship between the society and the natural environment, there are changes in the human consciousness, psychology, system of values and behavior toward the environment. The main stimulus for the initiation of this process is the appearance of new needs of the society, which would combine economic, environmental and social components [12, p. 94]. That is, the transition to the economy which is focused on the principles of ecologically balanced development requires, first of all, the change of human attitude to the environment.

According to M.S. Vitkov modern condition of the market transformation in Ukrainian economy should foresee the transition from the extensive economic development to the intensive but ecologically safe, steady economic growth and innovations on the energy and resource-saving base [13, p. 126].

Due to that fact, there has appeared the need for transition of enterprises in agrarian area to new management systems which could provide ecologic-economic balance for the agrarian business. It is worth noting that the transition to the new management system is a complex and time-consuming process, which could be implemented by developing a new innovative model for developing of agrarian enterprises.

The modern economic direction in the business activity of agrarian enterprises in our opinion can be determined through the combination of economic and social problems of the rational use, recovery and protection of natural resources of agri-sphere and on the innovative base. We consider that ecologization of the production at agrarian enterprises is tightly connected with the innovative activity and should be considered as an integral part of its development with the creation at the government level of the system of ecological-economic management. Therefore the organization of the production relations in agriculture should take place based on the rational application of the natural resources – on the one hand and formation of the system of managing them on the other hand. To achieve this it is necessary to apply innovative technologies – economic models which based on the usage of organic farming and optimization of the production processes will make possible to achieve a high level of management, predictability and efficiency. Unlike traditional technologies they are based on the use of energy- and resource-preserving systems of agricultural production [14, p. 115-116].

We generalized the main tasks of ecologization the agrarian production (Figure 2).

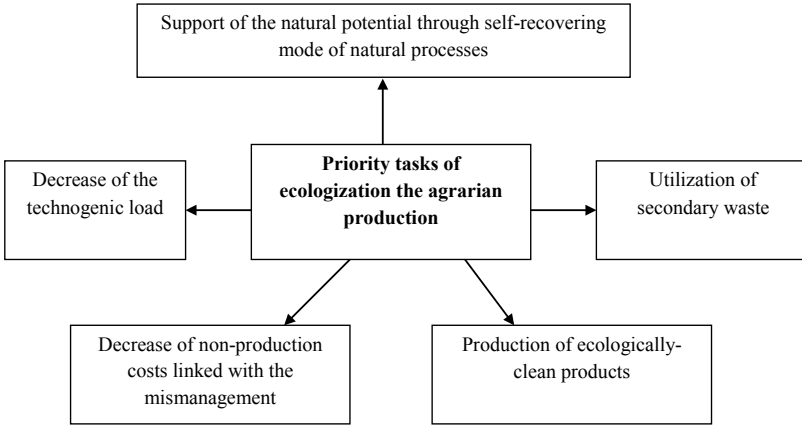


Figure 2. Tasks of ecologization the agricultural production

Source: generalized by the author

For today the most important problem is the provision of population with high-quality food products, made in the agrarian sector, as well as solution to issues of food security. At that the main demands are made not only for the quality of the products but also for the condition of the environment. These problems are crucial both in Ukraine and in many countries of the world [15, p. 41].

The innovative model of agricultural development sets a goal to increase competitiveness of agrarian companies in production and distribution-marketing spheres by means of implementing modern technologies, types of products and methods of management [16].

The model of the components in ecological-economic mechanisms of management in agricultural production has been suggested by the author (Figure 3).

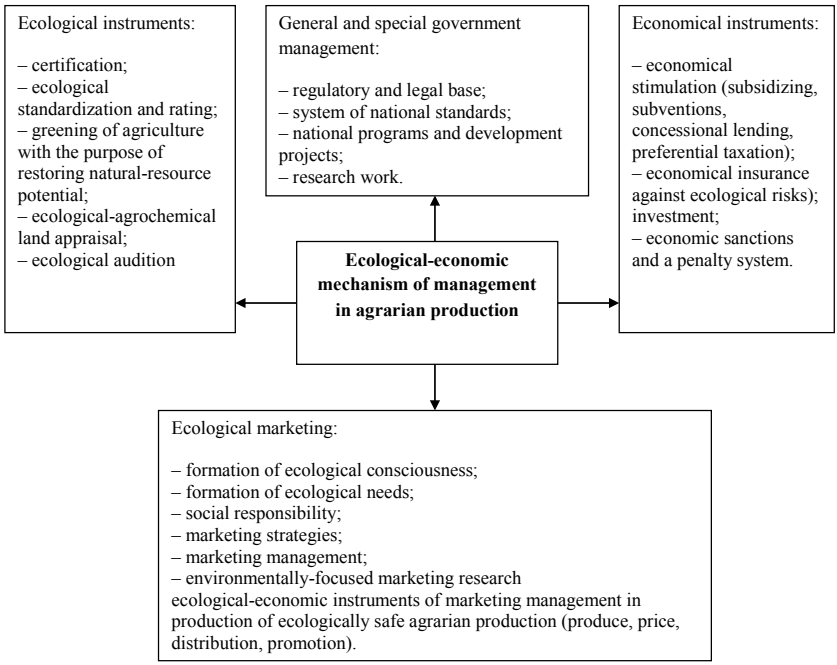


Figure 3. Structural elements of the ecological-economic mechanism of management in ecological agrarian production

Source: own development

All economic and environmental tools of this model are interconnected, and its important component is a system of government environmental management, which includes: general management and special management. At that the public authorities of general competence carry out their activities by adopting resolutions and orders on key issues in the agrarian sector; the public authorities of special competence ensure the implementation of the state policy in various areas.

In our opinion, to provide the main principles for the sustainable agricultural development in the region it is necessary to green the agricultural activity; enhance the efficacy of utilization of the resource potential in the field and formation of ecologically-focused system of managing agrarian production.

Understanding the ecological insecurity makes population reconsider their attitude towards foods. More and more attention from consumers is paid to the condition of health however they realize that ratio between the selection of food and the condition of the environment which are the main factors of influencing people's health.

Ecologization is the current direction in the activity of agrarian enterprises and it is based on mastering ecological-economic methods of management, with the purpose of providing extended recovery of natural resources at the expense of forming sustainable ecological-economic systems, increase in amounts of production of competitive ecologically safe products, creation of agrarian systems using ecological methods of management.

4. Stimulating ecologization in agrarian production

Environmental management tools imply the certification and labeling of environmental products, which proves that the correspondence of the certain object to the specific regulatory document is kept. The process of certification and standardization should be carried out in accordance with the international standards adapted to the conditions of Ukraine.

Ecological and economic tools, in our opinion, are an integral part of environmental marketing, which is to meet the needs of consumers and preserve the environment and they include:

– production of ecologically safe agricultural food products and their ecological positioning;

– price formation taking into account environmental costs;

– formation of a market with environmentally safe products, based on international standards of ecological agricultural production;

– distribution of environmentally safe agricultural products;

– formation of the information and communication system for the promotion of agricultural food products.

Economic stimulation of environmentally-focused agricultural production is directly related to the protection and use of land, conservation, reproduction and increase in soil fertility, as well as the protection of the environment as a whole.

Economic incentive methods should be fixed at the legislative level and included:

a) provision of tax and credit privileges to citizens and legal entities that carry out at their own expense the measures of use and protection of land which are included in the national and regional programs;

b) allocation of funds from the state or local budgets to citizens and legal entities for the restoration of the previous condition of land, caused not by their fault;

c) exemption from payment for land plots in the stage of agricultural development or improvement of their state according to the state and regional programs;

d) compensation from the budget funds to reduce the income loss of land owners and land users as a result of the temporary preservation of the degraded and unfertile land that was caused not by their exploitation.

The principles of the economic stimulation mechanism include: the principle of combining economic stimuli and penalties; the principle of stimulating the final results of the carried out measures; the principle of independence doing business.

In order to ensure the integrity of the interaction of all elements of the economic mechanism of greening in the agrarian production, its principles, criteria, tools, sources of financing and incentive methods are determined (Figure 4).

The main directions of organizational and economic management in agrarian production are:

– formation at the state level of measures that can change the format of relations between production and the environment in the direction of the rational use, reproduction of agricultural systems;

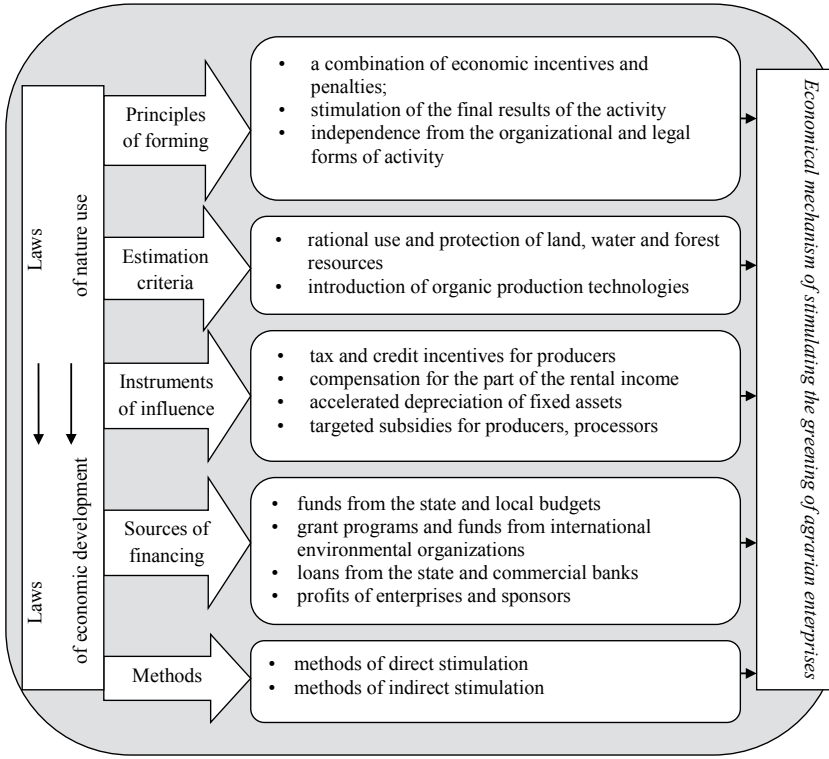


Figure 4. Ecological-economical mechanism of stimulating ecologization in agrarian production

Source: built by the author

– implementation of environmental policy measures at the state and regional levels, the basis of which is the process of implementation and development of environmentally friendly production, the rational use of the possibilities of the state's economy, especially its financial resources, production, scientific, and technical potential;

– determination of social priorities considering the specific ecological situation in the regions, according to which it is planned to eliminate the negative phenomena of nature management and transition to environmentally friendly production;

– combination of state influence with the market forms of management, stimulation of qualitative changes through priority financing, lending, material and technical, information support, introduction and development of environmentally friendly production;

– carrying out economic-ecological monitoring over the process of transition to environmentally friendly production in the analysis of internal strengths and weaknesses of agricultural producers;

– account of changes in the factors of macro- and microenvironment and their impact on the competitiveness of products and enterprises in the agrarian sector of the economy, namely, to detail their actions, to clearly distinguish market opportunities and threats.

A promising direction for establishing economic relations between certified agricultural and processing enterprises of the organic sector is the creation of market-based formations based on horizontal and vertical integration and co-operation. Cooperation combines commodity producers into their market activities on the basis of their voluntary involvement in the processes of integration with mutual assistance and economic cooperation. Such unions give them the opportunity to earn profits not only directly from the agricultural production, but also from the subsequent stages of the movement of their products, participate in large-scale business, use professional managers, allocate risks, control the marketing channels of product distribution and material and technical supply, influence prices through the formation of large batches of products and the application of modern marketing methods and technologies, to be equal partners in the competitor market environment.

We are certain that the functionality of agrarian enterprises must take place according to the concept of safe development but it requires the creation of completely new conditions for entrepreneurial activity, the base of whom is the greening of agricultural enterprise, increase in the efficiency of application of the resource potential of the agro-industrial complex, formation of the ecologically focused management system at the global and regional levels and mainly the provision of population with high-quality food products developed in the agrarian sector with the purpose of rejuvenating the nation. Therefore we believe it is necessary to develop the qualitatively new innovative model of the managing business activity by agrarian enterprises which will be different from the traditional system of

management by ecologically safe conductance of agrarian business, its greenings, which is an integral part of the safe development strategy.

Functioning of agrarian enterprises according to the concept of steady development requires creation of fundamentally new conditions for entrepreneurial activity, the base of which is ecologization of the agricultural production and increase in efficiency of applying the resource potential of the agro-industrial complex and formation of the ecologically focused system of management.

5. Conclusions

Nowadays the transition to new agribusiness systems is a complex process and for its implementation it is necessary to change the principles of functioning of agribusiness entities, accelerate their innovative development and provide the possibility for their organizational transformations. Therefore the modern conditions of the management of agrarian enterprises require the formation of a whole scientifically grounded management system that considers the interests of the consumer aimed at balancing the demand and the supply with minimal losses, provides profitability of sales activities and makes possible to respond adequately to changes factors of macro- and microenvironment.

Provision of the efficiency of agrarian enterprises under market conditions is possible by increasing the productivity of crops and livestock, restoring the specialized production, reducing the costs of production and sales of products, improving the system of sales, and, as a result, the level of merchantability and profitability of organic products. Also, for agricultural enterprises, it is important to address such issues as expanding the range and increasing the volume of organic production along with the demand for this type of product on the market, improving the quality and competitiveness of products, especially in the domestic market, improving the economic relations between processing and marketing enterprises.

For the effective functioning of the mechanism of ecological and economic management, the strategic approach must be combined with the environmental management system. At the same time, it is important to note that the traditional system of environmental management is sufficient for the generally accepted system of economic activity. Whereas it is necessary to rebuild the existing system in accordance with the requirements

of international standards to achieve competitive advantages in the world market. Thus, for the transition of agricultural enterprises to an ecologically oriented type of management, it is essential to take into account ecological and economic methods of management. Furthermore the organization of industrial relations in agriculture should be based on the rational use of natural resources and the formation of an ecological and economic management system.

Cooperatives, which are engaged in servicing the following stages of the process of organic production and sale of products, are also able to achieve successful distribution and sale of organic produce. In addition, along with the agribusiness marketing services, they cooperate with supermarkets, restaurants, specialized shops, hospitals, enterprises for storing organic products, etc.

Further researches are in Identified effective ways to promote environmentally friendly products to the market through certification of agricultural production and support of institutes that operate in this area.

It is established that marketing strategy of ecologization of agrarian production is a strategy of innovative development that can solve problems of economic growth, increase of competitiveness of agrarian industry, provide high quality of life, national security, environmental protection and high technical level of agricultural production in Ukraine.

When forming a marketing strategy of ecologization agrarian production use the main strategic categories: definition of mission, goals and objectives; strategic analysis of factors of macro- and micro-environment; the choice of priority strategic directions, the formation of tools for implementing this strategy; evaluation and control over its implementation.

When implementing the marketing strategy of ecologization of agrarian production, a combination of ecological and economic instruments at the state regulation of ecological and economic components is important.

When forming this strategy, it's necessary to understand that it is not just about the one-time use of innovations to achieve instant advantages, but about a continuous, detailed planned strategic innovation development that forms new methods and controls, transforming the intensive introduction of innovation processes into the factor of economic growth in the industry.

References:

1. Melnyk P.P. & Yehorova T.M. (2014). Concept of ecological-economical management in the agricultural system. *Scientific Digest of NLTU of Ukraine*, 24.2: 114–119.

2. Volyk N.H. (2006). Economical development of the agricultural production. *State and regions. Series "Economy and Entrepreneurship"*, 4: 60–63.

3. Voronets'ka, V.S. (2011). Environmental marketing in the management of the agricultural sector. Collection of scientific works. Vinnitsa nats Agrarian university, 10: 112–115.

4. Melnyk P.P. (2014). Concept of ecological-economical management in the agricultural system. *Scientific Digest of NLTU of Ukraine*, 24.2: 114–119.

5. Prokopenko O.V. (2002). Approaches to increasing economic motivation for greening the production. Digest of Sumy State University, 7(40): 40–49.

6. Khromushyna L.A. (2008). Greening in agriculture as a base for ecological-economic security. *SNAU newsletter. Series «Finance and Credit»*, 1: 278–283.

7. Shkuratov O.I. (2012). Organizational and legal mechanism of ecological and economic safety of agrarian production. *Agroecological journal*, 1: 10-14.

8. Illjashenko S.M. (2000). Theoretical aspects of substantiation of expediency of formation of the market of ecological goods. The mechanism of regulation of the economy, the economy of nature management, the economy of the enterprise and the organization of production, 4: 17–27.

9. Pysarenko V.V. (2013). Food Security of Ukraine and World Food Crisis: Current Situation, Problems and Development Strategy. Scientific works of the Poltava State Agrarian Academy, 2(7): 9–19.

10. Danylyshyn B. & Lubchenko O. (2008). The marketing strategy of regional food market. *Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine*, 5: 12–18.

11. Dubodyelova A.V., Yurynets O.V & Fedoriv M.M. (2011). Organizational-economic mechanisms of environmental production at domestic enterprises. Digest of the National University 'Lviv Polytechnic'. Issues of economy and management, 698: 156–162.

12. Vasyutkina N.V. (2014). Formation of the management system for the stable development of an enterprise. *Economy of Development*, 2(70): 93–98.

13. Vitkov M.S. (2008). Intensification of agricultural production on an innovative basis: a monograph. Kiev, pp. 193–208.

14. Sirtseva S.V. (2008). Innovative potential as a component of the economic potential of an agricultural enterprise. *Bulletin of the Agrarian Science of the Black Sea Region*, 4(47): 115–121.

15. Mykhaylenko O.H. (2014). Development of organic agriculture in the system of Euro-integration processes in Ukraine. *Scientific digest of Kherson State University*, 6(3): 40-45.

16. Kyporenko V.V. (2014). Enhancement in ecological-economic mechanism of developing organic agricultural production. Mode of access: http://www.economy.nayka.com.ua/

PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF MEDIUM-TERM BUDGET PLANNING IN UKRAINE

Yaroslav Berezhnyi[1]
Nataliia Miedviedkova[2]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-24

Abstract. The research goal is to deepen the theoretical and methodological aspects of medium-term budget planning and substantiate practical recommendations for its development in Ukraine. To achieve the research goal, the following tasks were defined:

– to summarize theoretical approaches for determining the essence of medium-term budget planning;

– to explore the mechanism for applying medium-term budget planning;

– to consider the components of medium-term budget planning, such as: the relationship between medium-term planning and the budget process, the level of detail in the structure of tax revenues and government spending, format of planning, medium-term budget goals, budget indicators, fiscal policy goals, fiscal rules, participatory budgeting;

– to analyze the foreign experience in applying the components of medium-term budget planning;

– to substantiate practical recommendations for development of medium-term budget planning in Ukraine.

The object of the article is medium-term budget planning.

The *subject* of the article is a combination of theoretical and practical aspects of forming and implementing medium-term budget planning.

Research methods. To achieve the goal of the article, the general scientific and special methods were used. Using the dialectical method of cognition, theoretical aspects of medium-term budget planning were substantiated. In order to determine the components of medium-term budget planning, a systematic approach was used. To process statistical data,

[1] PhD in Public Administration, Chief Consultant,
National Institute for Strategic Studies, Ukraine
[2] PhD in Economics, Assistant of Department of Finance,
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

© Yaroslav Berezhnyi, Nataliia Miedviedkova

study their changes over time and establish the nature of the relationships between them − statistical and analytical methods were used. To characterize the components of medium-term budget planning – method of grouping, method of generalizing characteristics, tabular and graphical methods, the comparison method were used.

Currently, the budget planning system in Ukraine is imperfect, which poses a threat to the growth of the state budget deficit and public debt, and also worsens the efficiency of the use of funds. Therefore, medium-term budget planning arises as an important tool for bodies that form fiscal policies, since it makes it possible to extend the period for assessing the consequences of decisions in the field of fiscal policy more than one budget period.

It was found that currently medium-term budget planning, as the main mechanism for harmonizing the budgeting, programming and forecasting of socio-economic development, has a number of positive consequences for public administration, such as: it increases the responsibility of public authorities for the consequences of current management decisions; maintains proper fiscal discipline; ensures the establishment of a stable fiscal balance and debt burden on the state budget of the country. The transition to medium-term planning in Ukraine will provide a strategic approach to the allocation of resources, as well as improve forecasting of budget expenditures, which will help ensure costs for the implementation of medium-term government planning.

The study of the individual components of medium-term budget planning (such as: the relationship between medium-term planning and the budget process, the level of detail in the structure of tax revenues and government spending, format of planning, medium-term budget goals, budget indicators, fiscal policy goals, fiscal rules, participatory budgeting) allowed to identify shortcomings and offer practical recommendations for their elimination and further development of medium-term budget planning in Ukraine.

1. Introduction

Formulation of the problem. The constant development of the global economy and the public finance system encourages the search for new high-quality models of public finance management along with forecasting the needs of societies and the development of appropriate public policies. Government programs tend to have a medium-term effect, which should be taken into account in subsequent years. Consequently, social progress

points to a certain limitation of annual budgeting models and the need to use medium-term mechanisms of budgeting, forecasting and programming of socio-economic development.

The medium-term budget planning mechanism is one of the key tools for fiscal policy formation. It makes it possible to extend the period for assessing the consequences of decisions of more than one budget period. Medium-term planning of the state budget is a process where resources are determined for the medium term and the use of these resources is determined in accordance with the priorities identified by the government.

The flexibility of this mechanism has contributed to the emergence and development of a new instrument for obtaining financial stability at the local level – the practice of participatory budgeting at the local level. The practice has received various forms and models of application, so the question of the mutual addition and joint application of the medium-term budget planning mechanism at the national level and participatory budgeting at the local level, as well as other components of medium-term budget planning (in particular, medium-term budget goals and fiscal rules) remain open.

The identification of previously unresolved parts of the general problem. In general, the first multi-year budgets were introduced in the 1960-1970s of the XX century even during the period of the Keynesian doctrine of active state intervention in the economy that was objectively accompanied by the expansion of the public sector. In those years, multi-year budgets were an instrument for allocating funds in future budgets for the implementation of certain programs and projects.

Multi-year budgets were the driving force behind cost increases, as government departments viewed plans as a guarantee of future increases in financial resources. However, over time, it became impossible to maintain a constant pace of expansion of the public sector, and plans often created expectations, did not materialize and ruined the stability of state finances.

Therefore, governments reoriented the planning framework of multi-year budgets into forecasts, and the budgets themselves turned from a means of expanding costs into a means of limiting and reducing them. Signs of such a transformation are the transition from making plans in physical units to value predictions.

Currently, budgeting is subject to the rule – the available resources are intended to implement existing budget priorities, and there are no reserves

for new ones [1]. Consequently, since the mid 90s of the XX century there was a transition to a medium-term budgetary mechanism in the formation of state financial and macroeconomic policies.

With the abandonment of central planning and curtailing government spending, participatory budgeting practices arose as a mechanism for stimulating local development without a direct dependence on national development priorities and, accordingly, going beyond the narrow framework of financing local development from the national level.

However, the independent functioning of these financial mechanisms for planning public spending at different levels (national and local) contributes to a number of contradictions among public resource managers, caused by the lack of common target aggregates.

Therefore, the goal of our study is to deepen the theoretical and methodological aspects of medium-term budget planning and substantiate practical recommendations for its development in Ukraine.

2. The results of the study

In most countries of the world, the state budget is drawn up for one year. However, new tendencies of scientifically and quantitatively substantiated prediction of the prospects for economic development and the consequences of current financial policies for the future come into force. In the Member States of the European Union under the Stability and Convergence Programs (1996), a mandatory three-year forecasting in the field of fiscal policy and budgeting was gradually introduced, which made it possible to increase the effectiveness of monitoring the implementation of stabilization programs. In addition, with the deployment of the economic recession of 2008-2012, the intensive implementation of the expanded stability and convergence program (Stability and convergence programs, 2009) has begun. As well as preventive measures, the European Commission has developed recommendations for establishing fiscal rules and their application for the medium term [2]. As a result, governments develop medium-term and long-term estimates and forecasts of the fiscal state. The process has acquired the designation medium term budgetary framework (medium-term budget mechanism). In practice of the International Monetary Fund, it received the name of medium-term budget planning (hereinafter – the MTBP) [3]. Its application has a noticeable effect for the EU, the fiscal positions of most

states that have implemented medium-term planning at the legislative level have significantly improved and made it mandatory.

The success of the experience gained by European countries along with the practice of implementing strategic planning in other countries made the MTBP the main mechanism for harmonizing budgeting processes and forecasting socio-economic development in the world. Moreover, it expands the potential for using strategic planning and management in public administration. The main components of MTBP are shown in Figure 1.

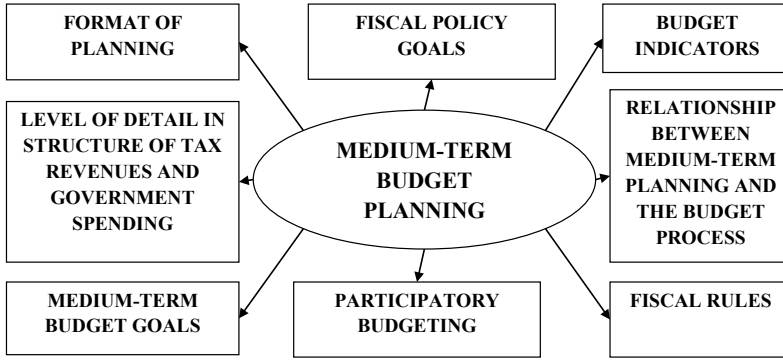


Figure 1. The components of medium-term budget planning

Source: compiled by the authors

Therefore, there is a constant increase in the value of the relationship between medium-term planning and the budget process. By this time, in many countries medium-term planning was for reference only. In particular, only half of the EU countries have mechanisms to adjust the current state of the budget in accordance with the medium-term plan. The presence of such mechanisms, according to the recommendations of the European Commission, is a sign of a quality MTBP. The adjustment mechanisms in the EU countries have different implementation methods, however, they have a similar principle of action; the deviations from the plan in the current period creates obligations to compensate for this deviation in the future. The compensation mechanism can be different: the manager who exceeded the plan of expenses in the current period may be obliged to reduce the expenses of the future period by the amount of the excess, or this amount

can be distributed over the next several planning periods. An important role is also played by the system for processing the excess of the current period: unused funds can either be added to the budget of specific fund managers in subsequent periods or sent to a centralized reserve and redistributed in favor of more priority spending areas [4].

The functioning of the MTBP in the EU countries is quite indicative. The most important planning element is the selection of an object of goal-setting, that is, a specific indicator that the government considers to be the key and in the medium term defines the goal of developing public finances in the form of a specific numerical value of this indicator (state budget deficit, share of public debt, GDP growth rate, expenses and country income). The vast majority of countries practice medium-term deficit and spending control. It is also quite common practice to set limits and restrictions on the volume of public debt. Revenue targeting is relatively rare, because most countries see medium-term planning as the goal of ensuring fiscal balance, and therefore the goal of fiscal policy is medium-term deficit restrictions. At the same time, revenues are a kind of free variable and act as a basis for viewing the established cost restrictions [5].

The most common practice in the EU is three-year planning. On the one hand, this period makes it possible to adhere to the foreseeable future dynamics of macroeconomic indicators, and on the other hand, it provides fiscal policy makers with adequate medium-term planning tools. In particular, from 23 EU countries in 17 countries, plans are drawn up for a three-year period; in Austria, Estonia, Finland − for a four-year period, in the Netherlands − for the period of stay in power of the coalition government (4 years); in Ireland and the UK – excellent planning timelines have been set for different targets; in Denmark − the current plan covers five years. At the same time, the revision of budget policy objectives in the medium term is usually not allowed (an exception for the practice of Denmark, Finland and France).

At the same time, medium-term budget planning in the EU member states has not received final legal forms. Many countries continue to regard plans and forecasts as a rough, rough estimate, and therefore do not consider it necessary to adjust the current budget according to these rough estimates. In addition, most countries have introduced a model MTBP only at the central budget level or at the level of national government. This indicates the insufficient penetration of medium-term planning into the European budget system,

since local budgets remain outside this mechanism, although it is a key element of fiscal discipline. Only three countries (Sweden, Ireland, and Slovenia) carry out full-fledged medium-term planning [6]. Forecasting accuracy is constantly growing, so confidence in medium-term plans is also increasing.

In order to ensure that all fiscal policy goals are consistent with the latest economic development data and legislative changes, a flexible format of planning is used, providing for the possibility of annual revision. The unchanged format of planning for the most important goals implies the inability to change them over a certain period. The most often unchanged in the medium term goals are government spending (in real or nominal terms), which cannot be reviewed from year to year unless extraordinary events occur (a sharp decline in economic growth, a change of government). This format of planning makes it possible to avoid viewing the target indicators of the budget expenditures in case of higher than expected indicators of economic growth. Also, this format of planning implies a close relationship between the MTBP and the annual budget adoption process.

A rolling and periodic format of planning is also distinguished. A periodic format of planning covers a certain period of time, that is, if some extraordinary events do not occur, it implies a lack of planning until the planning period ends. Period of planning is usually determined by law. But the rolling format of planning provides for the annual addition of new annual indicators to the existing plan.

Most EU countries use a flexible rolling planning format. Only in some countries, in particular in the Netherlands, Finland, Sweden, and to a lesser extent in the UK and Denmark, expenditure targets are not being revised. In addition, a periodic format of planning is used in the UK, Denmark and the Netherlands. Basically, a rolling format of planning is combined with a flexible format, since the process of annually adding a new year, you can view the set medium-term goals. Although there are cases of establishing a combination of rolling and fixed planning formats (Sweden) [7].

An important sign of good medium-term budget planning is the level of detail in the structure of tax revenues and government spending, which strengthens stability and confidence in the medium-term budget goals of market participants. The detailed distribution of expenditures by departmental and program classification provides the heads of sectoral ministries and departments with information on the amounts of funds provided for the implementation of

planned activities and also helps to find ways of saving on expenses that have lower priority. The preparation of detailed plans should be carried out with the direct participation of line ministries, local authorities, social insurance funds, which are better aware of the specifics of the items of expenditures. In most EU countries, medium-term plans cover a limited set of budget indicators: budget balance, debt, income and expenses. Only a few countries, in particular Sweden, Slovenia and the United Kingdom have detailed medium-term plans.

Many countries use medium-term budget planning, which ensures the development of a sustainable approach to public financial management. Medium-term budget goals can be reflected in various legislative and regulatory acts: can be approved at the legislative level (Slovenia and Sweden); can be indicated in the coalition agreement of the parties included in the government coalition (Netherlands and Austria); can be given in the appendix to the budget law for the current year (France and Poland) [8].

It is worth noting that in Latvia, in addition to the Law on Budget and Finance Management, the Law on Fiscal Discipline is used to develop medium-term budget planning. Thus, medium-term budget planning and financial management in Latvia are carried out in accordance with the principles of fiscal policy established by the Law on Fiscal Discipline, ensuring transparency and compliance with fiscal policy [9].

Most countries use a model based on an annual definition of medium-term goals. It is stipulated that if the goals of the fiscal year are retained for the next year, it is possible to continue such goals without approving the new edition (Latvia). If budgetary goals are not formed on an ongoing basis (Finland, the Netherlands and the UK), a strictly defined period of time is used to use existing ones [10].

Foreign experience indicates that the process of adjusting budget goals may vary. In particular, budget goals: do not change depending on specific circumstances (Finland and Sweden) can be changed in accordance with changes in parameters defined by national regulations (Austria and Latvia); can be changed in cases provided by national legislation (Hungary and Poland); can be changed at the discretion of the government without a public explanation (Slovenia and Slovakia); and with a public explanation (Czech Republic and Lithuania); can be increased in the case that the amount of additional costs is expected and necessary, and the level of inflation is also taken into account (Netherlands and Denmark) [11].

At the same time, currently in Ukraine the budget planning system is imperfect, which poses a threat to the growth of the state budget deficit and public debt, and also worsens the efficiency of the use of funds. Therefore, medium-term budget planning arises as an important tool for bodies that form fiscal policies, since it makes it possible to extend the period for assessing the consequences of decisions in the field of fiscal policy more than one budget period. The MTBP is compiled on the basis of macroeconomic forecasts, and therefore it is possible to determine in the medium term that the government will have enough funds to finance all adopted programs. Therefore, the bodies that determ the fiscal policy carry out the calculation of the main budget indicators (budget balance and debt, expenses, income, and their components) for the medium term at the level of the general public administration sector.

MTBP has its advantages, which are as follows. Firstly, it increases the transparency of fiscal policy in the medium term, informing market participants about the possible state of public finances in future. Information on planned activities in the field of fiscal policy provides them with the opportunity to more correctly determine their own goals. It helps to ensure that governments pursue a balanced fiscal policy, reducing the threat of the impact of new decisions on the growth of the budget deficit. Secondly, the MTBP allows you to extend the planning term of fiscal policy and determine the impact of new decisions in the field of fiscal policy in the medium term, and not just in the current budget period. Under such conditions, it is much more difficult for governments to hide or underestimate the shortcomings of their urgent decisions to balance public finances in the medium term. In addition, the very fact of determining and disclosing the goals of the budget policy is already an incentive for the government to comply with them. In such circumstances, it is much more difficult to postpone or ignore changes in the fiscal policy which are necessary to ensure the stability of public finances in the medium term.

Medium-term budget planning also makes it possible to effectively solve the problem of a constant lack of funds to finance all activities and programs, lobbyed by various interest groups in society, which in fact is the main reason for the further increase in budget deficits and public debt. Having jointly determined the maximum amount of expenditures that the government can carry out without worsening the state of public finances,

the participants in the budget process are focusing their efforts on redistributing these resources, rather than justifying the need to allocate additional funding for a particular program.

Also, medium-term budget planning is one of the important tools for improving the process of fiscal policy formation. Its absence increases the risk that budget expenditures will be redistributed as a result of decisions on the allocation of additional funds, for which it is necessary to review previous or current decisions. In the event that previous decisions were made by political opponents, viewing the funding programs may have political implications. Therefore, medium-term budget planning makes it possible to strengthen the quality and stability of the decision-making process. In addition, the MTBP can have a positive impact on the achievement of structural reforms related, for example, to the redistribution of powers between sub-sectors of the general government sector. These reforms usually last for several years, so medium-term budget planning allows participants in this process and market participants to see the benefits and results of such changes. This facilitates the perception and implementation of complex reforms [7].

The first and most important condition for achieving the planned budget indicators is the quality of macroeconomic forecasts. A reassessment of GDP growth rates in the medium term may lead to the planning of overestimated government spending. In the future, when ministries and departments expect the previously determined volume of appropriations, it is very difficult to revise costs downward in the case of lower than expected GDP growth rates. However, the problem is to predict GDP growth rates in 3-4 years, which did not deviate from the actual indicators. A possible way to solve this problem is to plan budget indicators, based on pessimistic forecasts regarding economic growth, or laying additional reserves, which provided an opportunity to increase costs and / or reduce costs in case of lower than expected economic growth indicators. In order to avoid the possible use of incorrect macroeconomic forecasts with the aim to increase costs in the medium term, in several countries of the European Union (for example, Belgium, the Netherlands and Austria), macroeconomic forecasts are independent from the government.

The second condition for the effectiveness of the MTBP is the realism of fiscal policy objectives. There is a high likelihood of using MTBP for opportunistic purposes. Governments can avoid or delay the adoption of politically

complex fiscal consolidation measures by exaggerating the prospects for improving the state of public finances in the medium term, and promising a sharp reduction in deficits and debt. In order to avoid corresponding risks, it is necessary to ensure the realism of fiscal policy objectives.

Firstly, medium-term goals should be coordinated with all political forces that influence the implementation of fiscal policy. The active role of parliament in the process of setting budget goals is one of the indicators of such coordination. It is also necessary to ensure the presence of coordinated actions of bodies and institutions that influence the implementation of fiscal policy. In some countries, medium-term goals are considered as indicative, and there are no political or legislative obligations to comply with them. But in other countries (Slovenia, Sweden) target fiscal indicators are approved at the legislative level. In other countries (Netherlands, Austria), medium-term budget goals are defined in the coalition agreement of the parties included in the government coalition. In Finland, medium-term budget goals are set for the cadet period of the new government. In France and Poland, the main medium-term budget indicators are given in the appendix to the current year budget law.

Secondly, medium-term budget planning should have a direct impact on fiscal policy. Therefore, it is imperative that the MTBP has a close relationship with the process of adopting the annual budget, starting the last of the discussion and implementation of the goals identified in the MTBP. In case of deviations from the plans, it is necessary to argue and explain the reason for their appearance. Only in a few EU countries the government publishes information on the deviation of actual indicators from the targets planned for the medium term. In Spain, in particular, the government assesses the risks of deviating from plans and notifies the competent authorities. If a deviation is recorded, the government is developing a three-year action plan to restore the situation. In Slovakia, the Ministry of Finance regularly publishes reports on the compliance of actual indicators with the planned ones. In the event of deviations from the plan, the government proposes remedial measures.

Thirdly, the essence of the MTBP forecasts (plans) should be obvious and transparent. It is necessary to clearly determine whether the MTBP parameters are forecast or target, that is, the budget indicators that are expected to be achieved, provide for the absence of a targeted change in fiscal policy, it is necessary to take certain measures in order to implement them. In the case of

setting targets for fiscal policy, it is necessary to show the difference between the targets and the state of public finances in the absence of changes [7].

An integral part of medium-term planning is a system of fiscal rules and restrictions. As a rule, the basis for the medium-term plan is precisely these limitations. Cost planning is carried out on the basis of established rules that are implemented to stabilize public finances and prevent excessive deficit growth [11], in particular:

– fiscal rule should be legally approved and generally binding. Practice shows that only a strict legislative framework under a fiscal rule can ensure its implementation;

– perennial nature. Fiscal rules should be effectively integrated into the medium-term planning system. Any fiscal rule should be designed in such a way which takes into account the medium-term effect of the current implementation;

– effective accounting system. It is necessary to effectively monitor the state of public finances. A standardized monitoring system should work, which will provide an information base for further planning;

– protective mechanisms and sanctions. Each fiscal rule should be designed in such a way that its execution is protected. Protection is a set of actions provided in case of violation of this rule. The protective mechanism has two goals at the same time: to limit the negative impact of the violation and stop the activity that led to the violation. In the case of significant violations, sanctions were imposed on the direct violators of fiscal discipline;

– exceptions. An important element of any effective fiscal rule is the existence of exceptions when deviations from this rule are possible. This approach allows us to make the system more flexible and to exclude situations where the presence of a particular fiscal rule only reduces the effectiveness of the functioning of public finances. However, it is necessary to formulate the conditions for exceptions very specifically, and make exceptions for a small number of cases.

Specific fiscal rules are developed in countries in accordance with the conditions of their functioning, features of the budget system and the needs of the national economy. In addition, the European Commission defines the key elements that should be embodied in the medium-term planning system:

– The medium-term plan should cover all government spending, or at a minimum, central government spending and the social security sector. The

planning period should be 3-4 years (including the current year). It is advisable to carry out planning with a deep granularity of expenditures by sector;

– cost limits. Practice shows that medium-term plans that set spending limits are most effective. At the same time, expenses should be limited both at the general level and at the level of managers of lower-level funds;

– adequate revenue forecasting. Revenues to the budgets of various levels are projected in accordance with the economic situation. The degree of detail of the forecast income should correspond to the degree of detail of expenses;

– analysis of deviations. All deviations from the plan should be carefully studied and explained. The causes of errors in the forecast, and the behavior of participants in the budget process, which led to deviations, should be studied;

– drawing up several scenarios of the macroeconomic situation. The forecast of macroeconomic indicators should consist of several scenarios in order to be able to apply various fiscal regulation tools if the situation develops according to one or another scenario;

– legislative linkage of medium-term planning to the budget. Current legislation regarding the budget process should include a mechanism for interacting with medium-term forecasts. This is necessary so that medium-term planning has little real impact on the budget process;

– effective monitoring and adjustment mechanisms. The macroeconomic situation has been carefully monitored. In the event of deviations from the plan, an action program must be foreseen in advance and must act as a reaction to these deviations [12].

As international experience shows, fiscal rules and regulations are introduced for various reasons, such as:

– ensuring macroeconomic stability (Japan);

– increasing confidence in the fiscal policy of the government (Canada);

– ensuring long-term sustainability of the Tax fiscal policy (New Zealand);

– minimizing negative external effects within the framework of a single monetary union or federation (EU countries).

Among the EU countries, various approaches are used to include fiscal norms of budget legislation. In particular, in Great Britain they are included in the Code of Financial Stability, and Fiscal Rules are even included in the Constitution in Germany.

Currently, participatory budgeting is a form of participatory democracy at the local level, providing a systematic approach to attracting citizens to the budget decision-making process of a particular territorial community. Thanks to the participatory budgeting, citizens are given the right to decide where exactly to spend part of the public resources.

The participation of citizens in the budget allocation procedure is different, which is the subject of research by many scientists. National and foreign scientists analyze this process, identifying key principles that should be observed in the participatory budgeting process: decisions made by citizens are respected by local governments; the procedure of participatory budgeting is simple, transparent and understandable for most citizens; discussion should take place in the public forum – the selection of the projects should be the result not only of voting, but mainly debate; the process should favor the inclusion of citizens, supporting their ideas and activities; participatory budgeting has to be a repeated process; strategic, long-term thinking should dominate during the decision-making process; the amount of money should be high enough in order to have an impact on changes in the city area [13].

The participatory budgeting mechanism originated in Porto Alegre (Brazil) in 1989. And within a few years of its implementation, it contributed to the achievement of positive results, in particular, it reduced the level of corruption, significantly improved the quality of education and health and improved the city's sanitation and sanitation system.

And although in opinion of many scientists, the participatory budgeting model which was introduced in Porto Alegre, is considered as an ideal model, this model is not the only one used in the world. World practice provides for the use of other models, in particular: participation of organized interests; community funds at local and city level; the public/private negotiating table; proximity participation; consultation on public finances.

It is worth noting that these models differ in the following criteria: participants (citizens, trade unions, associations, non-governmental organizations, etc.); sphere of application (investment priorities, special projects); decision-making (discussion with detailed proposals and clarifying important issues / public meeting and questioning); source of funds (municipal budget and fund, independent for the municipal budget; funds of private entrepreneurs); implementation process (the participants implement the project themselves, and the local government introduces projects selected by citizens) [13].

The experience of Porto Alegre has been adopted by many countries in North America, Africa, Asia and Europe, expanding the network of citizens participating in the process of making decisions in the budgetary sphere together with local authorities. Since 2000 participatory budgeting has begun to be actively used in Europe (in particular, in Spain, Belgium, Italy, Germany, France, Portugal, Denmark, Switzerland, the Netherlands, Great Britain) [14]. And in the countries of Central and Eastern Europe (Bulgaria, Moldova, Poland, Romania), the first attempts to begin the process of participatory budgeting began only in 2010.

Thus, participatory budgeting as a tool for deliberative democracy is becoming increasingly popular in Polish cities. The idea of implementing the first participation budget in Poland appeared in 2010. As part of the Sopot Development Initiative, an informal group that operates in the city of Sopot to implement the requirements of sustainable development and expand public participation [15]. In recent years, more and more municipalities in Poland have decided to introduce participatory budgeting. The advantages of their application in Poland are as follows: a wide range of projects that can participate on a competitive basis; better understanding of the needs of society; an impulse to create new social activities and public organizations; the guaranteed amount of money tends to increase over the next years.

At the same time, the Polish mechanism of participatory budgeting is not without certain drawbacks, such as: debates and other forms of discussion are organized quite rarely; often the procedure focuses on the competition of projects, rather than on the challenges and problems of local politics; inadequate criteria for checking the project (verification usually takes place without the participation of citizens); participatory budgeting procedures are usually proposed by the local government without additional meetings and consultations; the procedure rarely takes into account various types of territories and their ranking; participatory budgeting is interpreted as a political tool for improving the image of local politicians.

For the first time in Ukraine participatory budgeting was introduced in 2015 in three cities: Chernihiv, Cherkassy and Poltava. Areas of its application can be as follows: safety; roads and transportation; culture and tourism ecology; education; health care; social protection; sport; information technology; civil society; utilities, energy saving; public space.

Currently, participatory budgeting as an instrument of direct democracy, already works in more than 70 cities in Ukraine. The leaders in terms of the participatory budgeting are Kiev, Kharkiv, Lviv and Dnieper.

Participatory budgeting in Ukraine was implemented with support from Ukrainian and international organizations, such as:

– PAUSI Foundation under the project «Participatory Budgeting – Opportunities for Enhancing Public Activism and Establishing True Partnership with Authorities» (with the support of the Polish-Canadian Democracy Support Program);

– USAID which provides financial support for participation projects, while the «Institute budget and Social and Economic Research (IBSER) supports the implementation of projects;

– Ukrainian technological public organization SocialBoost, which in 2016 created an online platform «Public Project», which helps Ukrainian cities to automate the process of the participatory budgeting;

– Local Government Development Centres (LGDC) were opened with support of the EU-funded programme "Ukraine – Local Empowerment, Accountability and Development" (U-LEAD with Europe) and the Ministry for Regional Development, Construction, Housing and Communal Services of Ukraine (MinRegion);

– The Association of Ukrainian Cities (AUC) was founded in June 1992 with 35 member-municipalities. Nowadays, AUC is a non-governmental, non-profit, and non-partisan organization which unites 574 Ukrainian cities, districts, settlements and villages where more than 95% of Ukrainian urban population lives. AUC contributes to the conceptual, legislative, financial and practical aspects of local self-government development in Ukraine. AUC has its central office in Kyiv with 40 highly qualified specialists and the network of 24 regional offices of Ukraine.

Nowadays, the introduction of a participatory budgeting in Ukraine is at an initial stage. Risks and shortcomings that prevent its effective use are associated with the following:

– a limited amount of funding for one project threatens the possibility of its implementation;

– funds for the implementation of projects are allocated for the next year after the voting (during this period the project may lose its relevance);

– the coordination of projects and voting for them last a long period of time (in some cases even up to 6 months);

– funds for the implementation of the project are not received by the initiators of the projects, but by the municipal services under city councils;

– in the case of «freezing» the project, it is difficult to restore the organization of the voting process for the continuation of this project and its win, as well as bringing the project to its logical conclusion.

3. Conclusions

Currently, the budget planning system in Ukraine is imperfect, which poses a threat to the growth of the state budget deficit and public debt, and also worsens the efficiency of the use of funds. Therefore, medium-term budget planning arises as an important tool for bodies that form fiscal policies, since it makes it possible to extend the period for assessing the consequences of decisions in the field of fiscal policy more than one budget period.

It was found that medium-term budget planning, as the current main mechanism for harmonizing the budgeting, programming and forecasting of socio-economic development, has a number of positive consequences for public administration, such as: it increases the responsibility of public authorities for the consequences of current management decisions; it maintains proper fiscal discipline; it ensures the establishment of a stable fiscal balance and debt burden on the state budget of the country. The transition to medium-term planning in Ukraine will provide a strategic approach to the allocation of resources, as well as improve forecasting of budget expenditures, which will help ensure costs for the implementation of medium-term government planning.

The study of the individual components of medium-term budget planning (the relationship between medium-term planning and the budget process, the level of detail in the structure of tax revenues and government spending, format of planning, medium-term budget goals, budget indicators, fiscal policy goals, fiscal rules, participatory budgeting) allowed to identify shortcomings and offer practical recommendations for their elimination and further development of medium-term budget planning in Ukraine.

We found out that an integral part of medium-term planning is a system of fiscal rules and restrictions. Key elements that should be embodied in the medium-term planning system are as follows: the medium-term plan should

cover all government spending, or at least the costs of central government and the social security sector; cost limits; adequate revenue forecasting; deviation analysis; drawing up several scenarios of the macroeconomic situation; legislative linkage of medium-term planning to the budget; effective monitoring and adjustment mechanisms.

In order to effectively develop the participatory budgeting in Ukraine, it is important to take into account not only the shortcomings and risks that occur in our country, but also the experience of other countries involved in the development of the local financial system and the implementation of the participatory budgeting. The international practice of implementing participatory budgeting shows the importance of active actions of non-governmental organizations and other public associations, constant control by the public.

References:

1. Biudzhetna polityka ta biudzhetne planuvannia v umovakh prohnoznoi nevyznachenosti: rehionalnyi riven: nauk.-metod. rozrobka / avt. kol.: A.H. Akhlamov, O.V. Holynska. – K. : NADU, 2010. – S. 18.

2. Rekomendatsii shchodo formuvannia fiskalnykh pravyl u krainakh YeS. Available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/fiscal_governance/documents/analysis_national_fiscal_frameworks_pfr_2010.pdf

3. Biudzhetna polityka ta biudzhetne planuvannia v umovakh prohnoznoi nevyznachenosti: rehionalnyi riven: nauk.-metod. rozrobka / avt. kol.: A.H. Akhlamov, O.V. Holynska. – K. : NADU, 2010. – S. 17.

4. Kozoriz A.V. Zarubizhnyi dosvid zdiisnennia serednostrokovoho biudzhetnoho planuvannia u konteksti mozhlyvostei yoho zastosuvannia v Ukraini. Available at: http://ecofin.org.ua /srednesrok_za/

5. Funktsionuvannia serednostrokovoho biudzhetnoho planuvannia u krainakh YeS. Available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/fiscal_governance/documents/mtbf_2009_final.xls

6. Serednostrokove biudzhetne planuvannia v krainakh YeS. Available at: http://ecofin.org.ua/med_term_bud_eu/

7. Medium-term budgetary frameworks in the EU Member States in 2006. Available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/fiscal_governance/framework/index_en.htm

8. Serednostrokove biudzhetne planuvannia (mizhnarodnyi dosvid). Available at: http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29131.pd

9. Medium Term Budget Planning. Available at: http://www.fm.gov.lv/en/s/budget/medium_term_budget_planning

10. Mizhnarodnyi dosvid serednostrokovoho biudzhetnoho planuvannia: uroky dlia Ukrainy. Available at: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2017/06/FEAO_Sered_budget_planning_A5_05_web-2.pdf

11. Kozoriz A.V. Zarubizhnyi dosvid zdiisnennia serednostrokovoho biudzhetnoho planuvannia u konteksti mozhlyvostei yoho zastosuvannia v Ukraini. Available at: http://ecofin.org.ua /srednesrok_za/

12. Rekomendatsii shchodo formuvannia fiskalnykh pravyl u krainakh YeS. Available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/fiscal_governance/documents/analysis_national_fiscal_frameworks_pfr_2010.pdf

13. Adam Polko. Models of participatory budgeting – the case study of Polish city / Adam Polko // Journal of Economics & Management. – 2015. – № 19. – P. 34–44.

14. Perspektyvy zaprovadzhennia biudzhetu uchasti v Ukraini na osnovi zarubizhnoho dosvidu / O. Kyrylenko, I. Chaikovska // Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu. – 2015. – Vyp. 2. – S. 86–100.

15. Ofitsiina internet-storinka Sopotskoi initsiatyvy rozvytku. Available at: http://www.sopockainicjatywa.org

FIELD OF OPTIMIZATION OF FINANCIAL-ECONOMIC ACCOUNTING IN MODERN CONDITIONS

НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО РАХІВНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Irina Varenik[1]
Irina Prigara[2]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-25

Abstract. In the context of European integration processes for Ukraine and its economy, under the current conditions of development, there was an objective need for corresponding changes in the system of macroeconomic statistics and accounting. In accordance with the provisions of the concept of transition of national statistics to international standards, Ukraine has introduced a standard system of accounts and accounting in the countries of the world. The relevance of the research topic is determined by the need to improve the system of national accounting of the country and adapt international recommendations for its construction and use taking into account the current socio-economic conditions of our country, as well as updating the existing information base of calculations of final household consumption expenditures. The purpose of the study is to develop scientific and practical recommendations for the improvement and adaptation of international recommendations on the use, taking into account the current socio-economic conditions in Ukraine, the existing information base for calculating final household consumption costs. The subject of the study is macroeconomic measurements as a tool for improving the economic mechanism of society, mechanisms for the use of information resources in the system of national micro– and macroeconomic regulation. The information base is scientific monographic literature, published by

[1] Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer,
Department of Economics and Management,
Shostka Institute, Sumy State University, Ukraine
[2] Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer,
Department of Economics and Management,
Shostka Institute, Sumy State University,Ukraine

© Irina Varenik, Irina Prigara

domestic and foreign authors, scientific articles, laws and regulations, laws and regulations of Ukraine use of information resources, official statistical materials, production and financial and economic reporting activities The following methods were used in the study: logical-dialectical, structural-logical and semantic analysis (to clarify and streamline the terminology in the conceptual apparatus), critical analysis (in the allocation of the main directions of scientific directions problems), the methods of factor analysis of cause and effect relationships, by which the relationship between the final results of GDP calculation in the non-financial corporations sector was studied rationale and primary sources of data, the financial method in the study of initial financial statements. Thus, the proposals for improvement of economic accounting are substantiated in the work, namely: taking into account by individual households students who live separately from their parents during the school year (in dormitories or renting housing) and are therefore forced to independently manage (including spend resources, including eat separately). In Ukraine, their number is 430,000 (or about 1% of the total population). But in a sample household survey, they are not considered as a separate household. Unresolved deficiencies in accounting are the prospect of further scientific research.

1. Вступ

Актуальність теми дослідження визначається необхідністю удосконалення системи національного обліку країни та адаптації міжнародних рекомендацій щодо її побудови і використання з врахуванням сучасних соціально-економічних умов нашої країни, а також актуалізації існуючої інформаційної бази розрахунків кінцевих споживчих витрат домогосподарств. Метою дослідження є розробка науково-практичних рекомендацій з удосконалення та адаптації міжнародних рекомендацій щодо використання, з врахуванням сучасних соціально-економічних умов в Україні, існуючої інформаційної бази розрахунків кінцевих споживчих витрат домогосподарств.

Відповідно до поставленої мети вирішувались наступні взаємопов'язані теоретико-методичні та науково-практичні задачі:

– визначення місця кінцевих споживчих витрат домогосподарств як основного макроекономічного показника, що характеризує життєвий рівень населення;

– визначення величини і структури кінцевих споживчих витрат домогосподарств за допомогою ґрунтовного аналізу існуючої інформаційно-статистичної бази, яка використовується у практиці України;

– обґрунтування методики і особливостей статистичного порівняння кінцевих споживчих витрат населення (домогосподарств) в Україні і зарубіжних країнах в межах Проекту міжнародних порівнянь ВВП.

Об'єктом дослідження є методико-статистичні підходи та інструментарій оцінки кінцевих споживчих витрат домогосподарств.

Предметом дослідження є кінцеві споживчі витрати домогосподарств України.

Науковою новизною одержаних результатів дослідження є результати, що одержані особисто авторами і полягають у розробці наукових засад формування і використання облікових даних національного рахівництва як інструмента для оцінки кінцевих споживчих витрат домогосподарств, а саме одержано економічне обґрунтування інституційної природи кінцевих споживчих витрат через характеристику їх пізнавальних властивостей і макроекономічного значення.

З огляду на це, питання адаптації міжнародних стандартів національного обліку на сучасні умови, привертають увагу праці науковців різних країн. Серед авторів слід насамперед, відзначити В. Хантке, І. Менге, Б.Т. Рябушкіна, Г.Д. Кулагіну, Т.О. Хоменко. В Україні ці питання розглядались в працях В.П. Анісімова, С.С. Герасименка, О.М. Гладуна, А.В. Головача, О.П. Романюка та інших. Також ці питання висвітлювались в публікаціях співробітників Державного комітету статистики України – В.А. Головка, І.А. Іванченка, О.Ю. Беглової. Проте, на сьогодні далеко не всі питання можна вважати розв'язаними, зокрема, у сфері вивчення розподільчої структури валового внутрішнього продукту (ВВП). Значні ускладнення залишаються зі статистичними проблемами визначення абсолютної величини, структури і темпів змін його найбільш вагомої частини – кінцевих споживчих витрат домогосподарств.

2. Методологічні засади інтелектуальної економіки

Проблеми структури, збалансованості і рівномірного зростання національної економіки та її складових (галузей, інституційних секторів, регіонів) завжди посідали чільне місце у світовій та вітчизняній

економічній науці. Нагальність завдань комплексного опрацювання методологічних засад ринкової трансформації національної економіки незаперечно підтверджує актуальність нового, інституціонального підходу в економічній науці.

Особливої ваги цей підхід набуває для визначення стратегії переходу інтелектуальної економіки до євроінтеграційної системи. Адже саме інститути виступають провідниками та глибинною субстанцією ринкових відносин в економіці. Особливого значення набуває історичний досвід інституціональних підходів до питань удосконалення ринкової економіки таких видатних українських учених, як М. Бунге, Г. Симоненко, та інших, що працювали у напрямі політичної економії кінця XIX – початку XX ст. Значний інтерес до системних досліджень структури національної економіки, господарського механізму і його інституційного регулювання виникає після виходу фундаментальних досліджень Дж. Кейнса, Р. Фріша, Я. Тінбергена, Р. Стоуна, В. Леонтьєва та інших.

У тому ж напрямку з початку свого заснування Організація Об'єднаних Націй розпочинає роботи, спрямовані на проведення економічного аналізу становища різних країн за єдиною методикою, і, таким чином, сприяє систематичним дослідженням інституціонального інструментарію макроекономічних вимірювань – національного рахівництва, структури національних рахунків, підтримки економічної рівноваги та стабільності економічного механізму країни.

В Україні одним із нагальних завдань, що стоять перед економічною наукою, є дослідження значення, місця, ролі та принципів ведення рахівництва, застосування Системи національних рахунків як інструментарію дослідження економічного механізму країни з метою відповідності загальноприйнятій в європейській та міжнародній практиці системі обліку і статистики.

СНР є важливим інституціональним інструментарієм дослідження економічного механізму країни, що дає ключ до розуміння взаємозв'язку економіки на мікрорівні (діяльність малих економічних одиниць – таких, як сімейні господарства, ділові фірми і урядові установи) і загальноекономічних явищ (інфляція, зайнятість, економічне зростання, яке включає створення національного і внутрішнього продукту). Також СНР створює міцну основу для оцінки управлінських

рішень, що приймаються у сфері економічного механізму країни, окремих законодавчих актів з точки зору їх впливу на великомасштабні економічні явища в їх взаємозв'язку у сучасній економіці [1].

У цьому контексті особливо очевидною є необхідність по-новому осмислити ті сталі зв'язки, що склалися в ході економічного розвитку країни, міжнародного соціально-економічного буття та співробітництва, а також нові детермінанти розвитку, які визначають параметри соціально-економічної діяльності, враховуючи зростання значення програмно-цільових факторів розвитку, що опосередковуються у діяльності різноманітних інститутів суспільства. Це, природно, потребує кардинальної зміни розуміння всього економічного обороту економічного механізму, соціально-економічних процесів, їх обліку і аналізу. В цілому світовий досвід використання СНР в системі господарювання дає позитивну оцінку обліку господарських операцій на всіх рівнях економіки.

3. Вплив економічної системи на макроекономічний облік

Система національних рахунків є важливим елементом у сфері оцінювання ефективності економічної системи та можливостей її інтеграції в європейському просторі. Національні рахунки є засобом аналізу, оцінювання, планування та прогнозування економічних результатів сфери економічного механізму країни. Суспільний розвиток, зміна економічних систем вимагає удосконалення усіх сфер господарювання [2].

Перехід України відносини євроінтеграції потребує докорінного удосконалення процесу макроекономічних вимірювань згідно світових вимог. Але зробити це миттєво неможливо. Цей процес має тривалий еволюційний характер. Для того, щоб прискорити його, не порушуючи внутрішньої сутності, необхідно засвоїти практичний досвід, накопичений країнами з розвинутою економікою, та запровадити міжнародні стандарти обліку і статистики, з урахуванням позитивного національного досвіду.

Аналіз праць вітчизняних та зарубіжних дослідників засвідчує, що на сьогоднішній день в економічній науці сформовано широку концептуальну матрицю теоретичної репрезентації трансформаційних процесів економіки. Господарська діяльність весь час зазнає змін згідно розвитку економічних систем. На думку сучасних дослідни-

ків, адекватному сприйняттю багатьох понять, що позначають соціально-економічні зміни, нерідко заважають міфи та ідейно-політичні стереотипи, притаманні відповідним епохам [2]. Перехід від однієї економічної системи до іншої характеризується відповідними змінами у сфері господарських відносин, змінами методик обліку результатів господарювання. Оцінка наслідків трансформаційних процесів в економіці пояснює необхідність змін моделей національного рахівництва відповідно діючій економічній системі з метою якісного її оцінювання.

До цього часу серед вітчизняних та зарубіжних науковців існує проблема розуміння самої сутності трансформації економічних систем, що заважає досконалості рахівництва та обліку результатів господарювання. Палітра існуючих підходів є досить широкою: від трактування трансформацій як руху, що описується певними змінами окремих характеристик макроекономічних систем (різної інтенсивності, глибини, тривалості), безперервної зміни станів, розвитку, до визначення системних перетворень як дискретного перебігу радикальних трансформацій, а не процесу якісних змін [3].

Найзагальнішим поняттям, яке відображає трансформацію економічної системи, є її розвиток – поступовий, спрямований та закономірний процес взаємопов'язаних кількісних та якісних перетворень [2], результатом якого і є сучасна економіка. Сучасна економічна література здебільшого однобічно тлумачить категорію «економічна система». Так, у «Великому економічному словнику» вона характеризується як «структура економічного простору, за якої приватна система управляється ринковим механізмом, а суспільні інститути і уряд, спираючись на ринковий механізм, впливають на економіку шляхом директив і податкової політики» [2]. У «Сучасному економічному словнику» така економіка розглядається як економіка країни, у якій поєднуються ознаки ринкової та соціальної економічних систем.

Українські економісти визначають сучасну економіку як «економічну систему, в якій регулювання економічних процесів здійснюється як ринком, так і державою без вирішальної переваги одного з них» [3]. Колектив англійських вчених стверджує, що така економіка є системою, в якій поєднується наявність конкуруючих приватних підприємств з певним ступенем централізованого регулювання [2]. Таким чином, вітчизняна сучасна економіка – це модель соціально-економіч-

ного розвитку, що передбачає поєднання приватної і державної типів і форм економічної власності, державного, монополістичного і ринкового механізмів регулювання, проведення інституційно-соціальних реформ та національного економічного планування з метою побудови ефективного механізму.

Однією із головних цілей трансформації української економіки є становлення конкурентно-спроможної ринкової структури із збалансованим розвитком державного та приватного секторів, підвищення якості життя і добробуту народу. У цьому напрямі результати трансформаційних процесів мають активізувати можливість моніторингу господарських операцій та їх наслідків, відображати їх в найповнішій мірі, що, насамперед, базується на необхідності реформування національного рахівництва як складової економічного механізму. Особливості розвитку економіки, формування соціально-орієнтованої економіки вимагають удосконалення процесу обліку операцій господарського механізму країни.

Кінцевою метою трансформації перехідного суспільства в Україні є створення умов для переходу до ефективної економічної системи, яка б забезпечувала оптимальні темпи зростання ВВП та високий життєвий рівень населення [4]. Проблема нашої економіки, в першу чергу, полягає не в тому, щоб швидко перейти до європейських засад, а в переході від економіки, що базується на екстенсивному способі розвитку, шляхом інтенсифікації виробництва до економіки, основу якої складають найновіші технології, високий рівень науки в поєднанні з високим загальносвітовим рівнем. Саме на цій основі ми повинні побудувати новий економічний механізм та давати оцінку його дієвості, застосовуючи принципи національного рахівництва.

Економіка являє собою сукупність процесів виробництва, розподілу, обміну і накопичення матеріальних благ і послуг [4]. Трудова діяльність в суспільному виробництві здійснюється в порядку повної взаємодії всіх галузей виробництва, усіх підприємств і організацій. Оскільки виробництво здійснюється спільно і має суспільний характер, то воно здійснюється на основі цілеспрямованої організації і керування. Керування економікою характеризується цілеспрямованим, упорядкованим впливом на процес суспільної праці за допомогою участі домогосподарств в економічному механізмі [3].

Поняття економічного механізму в економічній літературі є дискусійним. Одні автори ототожнюють його із системою керування економікою, інші – розглядають як комплекс господарських і організаційних принципів. Існує думка, що економічний механізм – це сукупність форм і методів господарювання. Також економічний механізм вчені розглядають як узяту в єдності всю сукупність економічних, організаційно-правових, морально-політичних та інших засобів впливу держави на суспільно-виробничі відносини, на процес виробництва [4]. В «Економічній енциклопедії» економічний механізм визначається як «сукупність економічних структур, інститутів, форм і методів господарювання, завдяки яким здійснюється ув'язування і узгодження суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечується функціонування й розвиток економіки [3]. Очевидною є потреба організації та підтримки обліку господарських операцій економічного механізму як способу організації суспільного виробництва із властивими йому формами і методами, економічними стимулами і правовими нормами.

Таким чином, економічний механізм – це сукупність організаційних структур, конкретних форм і методів керування, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються діючі у конкретних умовах економічні закони, процес відтворення [2]. Економічний механізм – це система управління народним господарством за допомогою сукупності основних форм, методів і важелів управління народним господарством шляхом використання економічних законів, розв'язання суперечностей економічної системи, реалізації відносин власності, а також розвитку людини та узгодження найважливіших інтересів суспільства [3].

Фінансово-економічне рахівництво в системі економічного механізму застосовується в потребах у сфері виробничих відносин між державою та суб'єктами господарювання, а також між суб'єктами ринкової економіки з приводу використання різних форм і методів управління господарством та регулювання насамперед відносин в інтеграційному процесі національної економіки. Основними елементами економічного механізму є саморегулювання, державне регулювання та наднаціональне регулювання. У процесі постійної взаємодії елементів продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних і виробничих відносин, які безпосередньо належать до економічного механізму, він формується як відносно відособлений елемент економічної системи [3].

Таким чином, економічний механізм – це механізм функціонування економіки, утворений: 1) системою органів керування господарством і безпосередніх виробників – підприємств і об'єднань; 2) системою форм і методів організації і функціонування виробництва; 3) системою господарських зв'язків, що забезпечують обмін результатами діяльності господарських одиниць і досягнення кінцевої мети виробництва.

Соціально-економічна діяльність формує економічний механізм країни, який охоплює мікро- і макросередовище, де існує необхідність обліку та аналізу результатів господарської діяльності. В цілому фінансово-економічний механізм країни представляє систему прямих і зворотних зв'язків, які мають характер інформаційних потоків, управлінських рішень та організаційно-адміністративної діяльності економічних суб'єктів. Ця діяльність базується на відносинах власності, державному законодавстві, державному регулюванні, економічних відносинах, які мають в своїй основі узгодження і підпорядкування економічних інтересів суб'єктів, а також стосується взаємодії виробництва, розподілу, обміну і споживання на всіх рівнях економіки (мікро-, мезо- і макро-) [4].

Проблема формування дієвого фінансово-економічного механізму України в євроінтеграційних умовах лишається невирішеною, перш за все внаслідок відсутності визначення чіткої концепції реформування економіки. Трансформаційна криза економіки України зумовлена непослідовністю практичних заходів реформування, супроводжується недостатньою теоретичною обґрунтованістю.

До нинішнього часу існуючі теорії побудови та розвитку соціально-економічних систем певною мірою систематизовані, але використання досягнень вітчизняної і світової економічної науки в Україні не дало бажаних результатів економічного зростання. Вважаємо, що причина – в непослідовному і фрагментарному використанні базових концепцій економічного механізму. Поспіхом було обране рішення слідувати теорії такого устрою з трактуванням майже неконтрольованих економічних процесів.

Тому проблеми пошуку шляхів економічного зростання України пов'язані з дослідженням наукових концепцій сутності і змісту фінансово-економічного механізму соціально-економічних систем, застосуванням інституціонального підходу як інструменту ефективного інноваційного розвитку методики обліку макроекономічних резуль-

татів. Удосконалення управління економічною системою передбачає формування прогресивної структури суспільного виробництва, його інтенсифікацію, збалансування і пропорційний розвиток та ефективний макроекономічний облік і аналіз господарської діяльності. Для виконання цих завдань найважливіше значення має збалансований розвиток економіки, забезпечення пропорційного розвитку всіх галузей господарства та регіонів країни.

Формування нової економічної системи, заснованої на сучасних відносинах, матеріалізація національних цілей через державну економічну політику потребують широкого використання системи економічних показників. Вони покликані відображати складні взаємопов'язані процеси, що відбуваються в економіці й безпосередньо визначають динаміку економічного зростання та важливі пропорції розширеного відтворення сфери господарського механізму країни.

Розрахунки економічних показників та важливих пропорцій розширеного відтворення здійснюються на основі відповідної економічної методології, що відображає річний економічний оборот на національному рівні. Вони є також важливим інституційним інструментом економічного регулювання і прогнозування національної економіки. Країни з ринковою економікою, а також ті, що здійснюють перехід до світових відносин, як таку економічну модель використовують СНР, що затверджена ООН і рекомендована для використання з метою забезпечення міжнародних зіставлень та порівнянь.

Економічний механізм країни складають безліч фірм, індивідуальні одиниці господарювання, організації, об'єднання, кооперативи тощо. Щоб дослідити господарський механізм країни, слід «підсумувати» результат діяльності кожної фірми, одиниці господарювання. В економіці таке «підсумовування» називається «агрегуванням». В результаті отримуються дані про кількість товарів і послуг, що виробляються в суспільстві, про сукупні витрати і сукупні доходи усіх економічних суб'єктів, про середній рівень цін тощо. Агрегування дозволяє отримувати статистичні показники, які характеризують сукупне виробництво. Ці дані представляють національні економічні показники.

Проблеми, пов'язані з аналізом функціонування фінансово-економічного механізму, з його результативністю, у багатьох випадках зводяться до єдиної проблеми правильного вибору ключових показників

діяльності підприємств та їхньої інтеграції у єдину систему. Треба зауважити, що взаємозв'язок між різними показниками повинен здійснюватися лише на рівні інтеграції, а не координації, а зв'язки в організації можуть бути двох видів – на рівні координації і на рівні інтеграції. Це стосується і зв'язків між різними показниками інтегрованої системи.

4. Методика оцінки кінцевих споживчих витрат домогосподарств

Механізм національного обліку, чітко визначаючи кінцеві споживчі витрати домогосподарств і загальну схему їх розрахунків, не дає точного «рецепту» послідовності їх обчислення. Це, зокрема пояснюється тим, що в різних країнах, як головний, використовується один з двох основних методів розрахунків ВВП – виробничий або кінцевого використання. В Україні в основу розрахунків ВВП покладено виробничий метод, особливо це стосується помісячних розрахунків. Звідси випливає досить складна і непряма «технологія» визначення кінцевих споживчих витрат домогосподарств у ВВП – від його виробництва, далі через розподіл та перерозподіл до кінцевого використання. Певний вплив на методику розрахунків цього компоненту ВВП мають стан та особливості національної статистики, наявність і деталізація необхідних статистичних даних, їх відповідність вимогам щодо оцінки окремих складових ВВП. Проте, такий напрям їх розрахунків не гарантує від можливих неточностей. Він програє їх безпосередньому прямому визначенню, яке також не забезпечує високої точності розрахунків

Визначення кінцевих споживчих витрат домогосподарств здійснюється послідовно.

Першим кроком розрахунків за виробничим методом є визначення загального обсягу ВВП на *рахунку виробництва товарів та послуг*. За цим рахунком загальна величина валового випуску всіх галузей економіки (видів економічної діяльності) у ринкових цінах зменшується на величину проміжного споживання і таким чином визначається обсяг ВВП у ринкових цінах (табл. 1).

До подальшого розгляду методики розрахунків кінцевих споживчих витрат домогосподарств у ВВП доцільно коротко зупинитись на двох питаннях, які тісно пов'язані з ними. Це терміни їх розробки та галузева деталізація.

Таблиця 1

Валовий випуск, проміжне споживання та ВВП в Україні

Роки	Валовий випуск (у ринкових цінах)	Проміжне споживання	ВВП (у ринкових цінах)	Частка ВВП (%) у валовому випуску
А	**1**	**2**	**3**	**4**
2005	1256345	1231178	25957	48,4
2006	1434632	1321333	30330	47,3
2007	1511157	126124	33506	45,1
2008	2377522	229249	60496	39,3
2009	2858702	1654933	67902	42,1
2010	13108480	7656838	317396	41,3
2011	10185390	103871	231486	44,0
2012	11216719	123354	258449	43,1
2013	11236515	133711	258905	43,4
2014	1298223	167781	29707	43,7
2015	399701	129631	9404	42,5
2016	484220	80030	11474	42,2
2017	513860	92928	11950	43,0

Джерело: [4, с. 12; 5, с. 13]

Остаточні розрахунки ВВП дуже складні, вони передбачають використання даних майже всіх «галузевих» статистик, зведеного бюджету, зовнішньої торгівлі і платіжного балансу, численних оцінок, балансування тощо. Причому, тут йдеться не лише про необхідність отримання остаточних даних у фактичних цінах, а й у цінах попереднього року, тобто змін фізичних обсягів ВВП і його компонентів до попереднього року. Це значно ускладнює розрахунки і їх балансування за трьома методами визначення ВВП. А щодо перших, попередніх розрахунків ВВП і його основних складових, включаючи кінцеві споживчі витрати домогосподарств, то Держкомстат України здійснює ці оцінки досить швидко вже через півтора місяця після закінчення поточного року – у середині лютого наступного року. Проте у попередніх розрахунках подається лише загальна величина кінцевих споживчих витрат домогосподарств без наведення окремих рахунків, які оприлюднюються з остаточними даними і які показують процес формування цих витрат.

Друге питання пов'язане з розрахунками ВВП за видами економічної діяльності. Як вже відзначалося, в Україні розрахунки ВВП здійснюються виробничим методом. Починаючи з 2005 р. галузеві розрахунки в Україні почали здійснюватись за новою національною класифікацією – «Класифікацією видів економічної діяльності» (КВЕД) [3], яка інтегрована з міжнародними класифікаціями ООН та Євростату. Але перерахунки даних за попередні роки за КВЕДом поки що не зроблені. Це унеможливлює наведення даних за весь період у порівняних цінах.

Найбільш вагомими секторами, в яких в Україні утворюється ВВП (2015 р.) є (рис. 1): обробна промисловість (19,7%), сільське, лісове господарство і мисливство (16,3%), транспорт (13,6%), оптова і роздрібна торгівля та послуги з ремонту (12,4%), операції з нерухомістю (7,0%), та виробництво і розподіл електроенергії, газу і води (6,2%). На ці шість галузей (видів економічної діяльності) припадало більше ніж три чверті (75,2%) виробництва ВВП [5, с. 40].

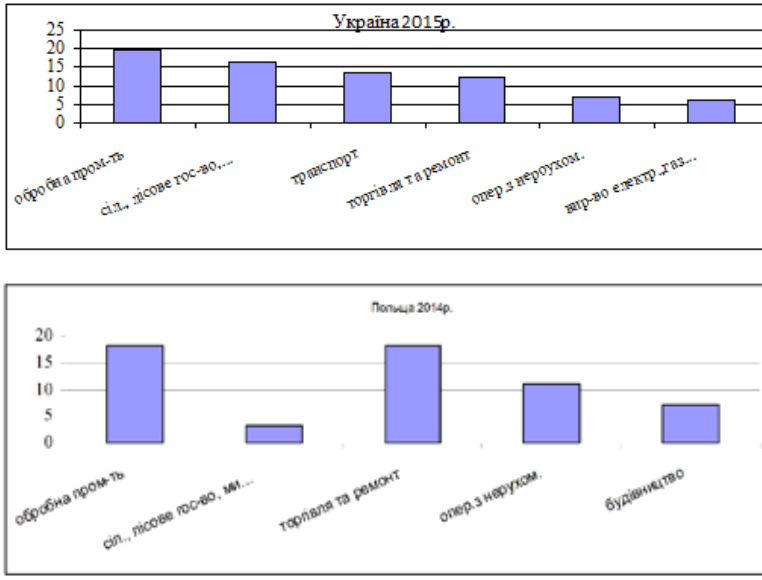


Рис. 1. Структура виробництва ВВП за видами економічної діяльності в Україні 2015 р. та Польщі у 2016 р., %

У сусідній з Україною Польщі секторальна структура виробництва ВВП значно відрізняється. Найкрупнішими секторами (2016 р.) були (див. рис. 1): торгівля і ремонті роботи (18,3%), яка навіть перевищувала обробну промисловість (18,1%), операції з нерухомістю (11,0%), будівництво (7,3%). А на сільське, лісове господарство і мисливство припадало лише 3,3% ВВП [6, s. 546].

Щодо розподілу виробництва ВВП за інституційними секторами, то в Україні у 2017 р. більше ніж дві третини ВВП було створено у секторі нефінансових корпорацій (підприємств) – 66,9%, сектор домашніх господарств посідав друге місце – 16,7% і сектор загального державного управління третє – 12,2% (рис. 1). У Польщі значно вище частка домогосподарств в утворенні ВВП – 31,3% у 2016 р. Нефінансові корпорації створювали 51,8% і сектор загального державного управління 13,2% ВВП [6, p. 546].

Таблиця 2

Рахунок утворення доходу в Україні у 2017 р. (млн. грн.)

	Всього	в тому числі інституційні сектори:					інший світ
		нефінансові корпорації	фінансові корпорації	державне управління	*домашні господарства*	некомерційні організації	
А	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Ресурси – ВВП	204190	122597	5256	22314	30622	2507	
Використання	204190	122597	5256	22314	30622	2507	
Оплата праці найманих працівників	86440	65770	2016	16767	203	1684	301
в тому числі:							
заробітна плата	67088	51121	1531	13165	– 1271		
фактичні внески наймачів на соцстрах	18044	13471	433	3528	203	409	
умовні внески наймачів на соцстрах	1308	1178	52	74	–	4	
Податки	29360	4968	102	30	517	43	-
Субсидії	-2096	-2070	–	–	-26	–	–
Валовий прибуток, змішаний доход	90486	53929	3138	5517	29928	780	–

Джерело: [3, с. 64-105]

Основна частина оплати праці формується в інституційному секторі *нефінансових корпорацій*, основу якого складають підприємства з випуску товарів і платних послуг (76% всієї оплати праці у 2017 р.). Причому, 19% фонду оплати праці *створюється у секторі загального державного управління* (оплата праці працівників бюджетних установ). І близько двох відсотків формується у кожному з секторів *фінансових корпорацій* (комерційні банки, страхові компанії) та *некомерційних організацій по обслуговуванню домашніх господарств*.

Показники валового прибутку та змішаного доходу при утворенні доходу не переглядаються. Процес утворення доходу вимагає розкриття, пояснення термінів, які використовуються в цьому рахунку.

Фактичні внески наймачів на соціальне страхування включають законодавчо визначені (тобто практично обов'язкові, крім законодавчих виключень) відрахування до Пенсійного фонду та Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (тобто лікарняні виплати), від нещасних випадків на виробництві, професійних захворювань та страхування на випадок безробіття.

Валовий прибуток і змішаний дохід, визначається як балансувальна стаття, тобто як сума, що залишається після виключення з доданої вартості оплати праці і чистих податків. Змішані доходи виникають в некорпоративних підприємствах, тобто підприємствах, в яких виробнича діяльність здійснюється не найманими працівниками, а членами домашнього господарства без оформлення статусу юридичної особи. В них неможливо або важко розподілити цю частину доданої вартості на оплату праці та прибуток.

На *рахунку розподілу первинного доходу* (табл. 3) здійснюється розподіл утвореного доходу. Тут увага фокусується переважно на інституційному секторі домашніх господарств. Крім 29928 млн. грн., які були створені в цьому секторі в процесі утворення доходу при його первинному розподілі, в нього переходять 86741 млн. грн. у вигляді валової оплати праці найманих робітників з нарахуваннями, які були одержані ними в інших інституційних секторах при утворенні їх доходів. Крім того, ще 4275 млн. грн. у вигляді доходів від власності формують третій елемент первинних доходів домогосподарств, з них 1173 млн. грн. – проценти, 1561 млн. – дивіденди і 1541 млн. грн. – земельна рента.

Таким чином, доходи інституційного сектору домогосподарств на стадії розподілу первинного доходу складаються з валової оплати праці найманих працівників (з фактичними і умовними внесками на соцстрахування) – 71,7%, змішаного доходу, створеного самими домашніми господарствами – 24,8% і дуже незначної частки доходів від власності (доходів від капіталу і землі) – 3,5%. Для порівняння у Польщі в 2016 р. аналогічні показники формували: змішаний доход – 32,6%, зарплата найманих працівників – 49,4%, соціальні внески – 8,6% (разом валова оплата праці з соціальними нарахуваннями – 58,0%) і значно більша частка доходів від власності – 9,4%, та інше – 8,6% [6, p. 560].

Таблиця 3

Рахунок первинного розподілу доходу України в 2017 році (млн. грн.)

	2015	**в тому числі інституційні сектори:**					**інший світ**
		нефінансові корпорації	**фінансові корпорації**	**державне управління**	***домашні господарства***	**некомерційні організації**	
А	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Ресурси – валовий прибуток, змішаний дохід	93292*	53929	3138	5517	29928	780	–
оплата праці	86741	–	–	–	86741	–	–
податки на виробництво та імпорт	30720	–	–	30720	–	–	–
субсидії на виробництво та імпорт	-3456	–	–	-3456	–	–	–
дохід від власності	19422	591	7715	2370	4275	13	4478
кориг. фін посеред	-2806	–	-2806	–	–	–	–
Всього ресурси	219455	54520	8047	35151	120944	793	–
Використання	219455	54520	8047	35151	120944	793	–
Дохід від власності	19442*	10858	3763	4034	190	–	597
Валове сальдо первинних доходів	200610	43662	4284	31117	120754	793	–

Джерело: [3, с. 64-105]

*/ В тому числі 2806 млн. грн. – послуги фінансових посередників
**/ В тому числі 597 млн. грн. – інший світ

5. Висновки

Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств – один з елементів ВВП за категоріями кінцевого використання.

В Україні, як і в інших країнах світу, це найбільша за величиною частина ВВП. За період між 2007 та 2013 рр. вона коливалась між 44,3% у 2014 р. та 56,9% у 2015 р. У 2017 р. ці витрати складали 54,3% ВВП.

У дослідженні підкреслюється, що кінцеві споживчі витрати домогосподарств (в т.ч. і на одну особу) є найбільш узагальнюючою характеристикою життєвого рівня населення. Вони не обмежуються лише показником доходів у формі заробітної плати (як номінальної, так і реальної), який найчастіше використовується офіційною статистикою України як показник життєвого рівня, а охоплюють і всі інші види доходів домогосподарств у грошовій і натуральній формі.

У роботі обґрунтовані пропозиції враховувати як окремі домогосподарства студентів, які під час навчального року мешкають окремо від батьків (у гуртожитках, або орендують житло) і тому вимушені самостійно вести господарство (витрачати ресурси, в тому числі окремо харчуватися). В Україні їх чисельність становить 430 тис. осіб (або близько 1% всього населення). Але у вибірковому обстеженні домогосподарств вони не розглядаються як окреме домогосподарство. В той час, як при Всеукраїнському переписі населення 2011 р. вони враховувались як окреме домогосподарство. І тільки починаючи з січня 2014 р. – вони почали враховуватися Держкомстатом України.

Оскільки в Україні як основний використовується виробничий метод розрахунків ВВП (особливо щодо щомісячних, квартальних і попередніх річних оцінок), в роботі на прикладі даних ВВП за 2017 рік, показано процес формування кінцевих споживчих витрат домогосподарств. Він послідовно охоплює рахунок утворення доходу, далі рахунки його первинного і вторинного розподілу і, нарешті, рахунок використання наявного доходу. В цьому дослідженні наводяться порівняння формування кінцевих споживчих витрат в Україні і в Польщі, яка досягла значних успіхів у ринкових перетвореннях і з травня 2004 р. є членом Євросоюзу.

Список літератури:

1. Боровик О.В. Методологічні аспекти функціонування національної економіки і національного ринку. *Економічний вісник*. 2018. № 1. С. 62–68.
2. Меламед М.Я. Структура ВВП за категоріями доходу і критерії структурної політики. *Вісник НБУ*. 2017. № 2. С. 9–18.
3. Національні рахунки України за 2017 рік. *Стат. збірник*. Київ : Держкомстат України, 2017. С. 17.
4. Статистичний щорічник України за 2017 рік. *Консультант*. 2017. С. 663.
5. System of National Accounts 2016. Commission of the European Communities International Monetary Fund, Organization for Economic Cooperation and Development, United Nations, World Bank. Brussels, Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C., p. 710.
6. Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, 2014. GUS. Warszawa, 2014. P. 546–563.

References:

1. Borovik O.V. (2018). Metodologicheskie aspekti funksionirovania nasionalnoi ekonomiki i nasionalnogo rinku [Methodological aspects of the functioning of the national economy and national market]. *Economic Bulletin*, vol. 1, pp. 62–68.
2. Melamed M.A. (2017). Structura VVP za kategoriamy dohodu i kriterii strukturnoi politiki [Structura VVP za kategoriamy dohodu i kriterii strukturnoi politiki]. *Visnik NBU*, vol. 2, pp. 9–18.
3. Statistighniy zbirnik (2017). *Nationalny rahunki Ukraini* [Nationalny rahunki Ukraini]. Kiev: Derghcomstat.
4. Konsultant (2017). *Statistichniy schorichnik Ukraini* [Statistichniy schorichnik Ukraini].
5. System of National Accounts (2016). Commission of the European Communities International Monetary Fund, Organization for Economic Cooperation and Development, United Nations, World Bank. Brussels, Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C., p. 710.
6. Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, 2014. GUS. Warszawa, pp. 546–563.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE INNOVATION MANAGEMENT DEVELOPMENT IN UKRAINE

Nataliia Gliebova[1]
Viktoriia Kovalova[2]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-26

Abstract. Entrepreneurial development has become increasingly innovative in successful, developed countries over the last decades. Moreover, the innovative processes in these countries have comprehensively extended to all spheres of activity. It is an innovation that leads to the value creation, productivization and economic growth. Due to this, the problems of development of innovative entrepreneurship in Ukraine have become even more urgent in recent years. It is a reflection of the growing understanding of society that the restoration of Ukraine, all socio-economic spheres of its life, will be possible due to the innovative development scenario. This scenario assumes that the model, which creates the fundamentally new management systems is crucial to the success of economic activity, rather than the management algorithms for the efficient allocation of available resources. The subject of the article's research is the analysis and generalization of the problems and prospects of innovative management development in Ukraine. The purpose of this article is to analyze the factors that directly or indirectly affect the development of innovative management in Ukraine. The article examined the innovative potential of Ukraine, its place in the ranking of assessing the innovative development of countries according to the Bloomberg innovation index. Potential opportunities of Ukraine in innovative activity are considered. The regions with the highest innovation activity, types of innovations and the amount of expenses spent by the Ukrainian enterprises on innovations are statistically analyzed. The business environment factors (such as financial, economic, political and

[1] Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Management and Administration,
National Pharmaceutical University, Ukraine
[2] Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Management and Administration,
National Pharmaceutical University, Ukraine

© Nataliia Gliebova, Viktoriia Kovalova

legal, human, technological, organizational and infrastructural) that do not contribute to the development of innovation in the country were analyzed. Management of innovations involves the use of innovation management, in connection with this, the essence and main functions of the innovation management were analyzed. The role of the manager increases during the innovative activity. He/she must be a creative, original personality, because that such kind of a person can use and support innovation management. The article examined the main features of creative managers, identified specific tasks that they shall solve. Also the problems of creativity development among managers (at the state level, at the level of a hotel business entity and at an individual level) were analyzed at different levels. Innovation management implies the accumulation of innovative ideas, bringing innovative ideas to the level of a finished product or technology. In this regard, it is necessary to use creativity as the ability to come to new, non-trivial and, at the same time, justified decisions. The article substantiates that, on the basis of the creative component, the features of the managerial activity engaged in the innovative activities are modified and this creativity is the basis of innovation management. In addition, the peculiarities of the creative work of the staff were determined and the characteristics that induce the tendency of employees of an enterprise to be creative were identified. Nowadays, at the modern stage, new educational institutions are needed to train the creative managers. So far, the necessity for creation of the entrepreneurial university, which should be aimed at: the generation of creative thinking, knowledge, study of new areas; the development of innovative teaching methods and introduction of the knowledge into practice using various types of interaction with the external environment is increasingly iscussed.

1. Introduction

At the Global Innovation Index press conference held in Geneva in 2017, the Director General of the World Intellectual Property Organization F. Harry's report emphasized that in a global economy increasingly driven by knowledge, innovations are the engines of economic growth, they help to stimulate the realization of creative abilities and increase the production output [14].

Innovation is a defining characteristic of modern scientific and technological, industrial, socio-economic and all social processes and is highly relevant for Ukraine. Whether the country will move in the direction of

joining the developed countries, or remain a moaning country on the sidelines of scientific, technological and social progress, depends on the mastery of innovative development mechanisms. As for Ukraine, which economy nowadays takes the form of de-industrialization, the activation of innovative activity is a necessary, crucial condition for its further development. Describing the current situation in the innovation field, domestic experts equate its development to the 90-s of the twentieth century, when the economy was characterized by a significant stagnation of the industrial production [3]. However, for the development and implementation of innovation in practice, the enterprise must be headed by a creative thinking manager who uses innovation management in his managerial activity and maintains a creative, innovative atmosphere in the team. That is why all of these components must be observed.

2. Innovative potential of Ukraine

In 2019, Bloomberg, which is one of the most influential news agencies in the world, published a rating to assess the innovative development of countries. It evaluates the innovation of economies based on a number of criteria such as:

– R&D expenditure relative to GDP;

– productivity;

– the percentage of high-tech companies in the total number of enterprises;

– number of scientists per million inhabitants;

– added manufacturing value in relation to GDP;

– percentage of secondary graduates enrolled in postsecondary institutions in the total number of graduates of educational institutions and

– patent activity.

The leader of the most innovative countries in the world according to Bloomberg is once again South Korea. Germany rose in the ranking by two positions and took the 2nd place. Finland ascended four positions and finished third. The top five also included Switzerland and Israel. The United States of America returned to the top 10 compared to 2018, when they lost their position due to the low educational index.

In 2019, Ukraine was ranked 53rd with a total score of 48.09. A year earlier, the country was ranked 46th in the ranking. Such a fall is caused by the weakening of Ukraine's position in 6 out of the 7 components of this index (Table 1).

Table 1

Ukraine's place in Bloomberg Innovation Index in 2018-2019

Metrics of the Bloomberg Innovation Index	2018	2019
1	**2**	**3**
Overall rank	46	53
Research and development intensivity (R&D expenditure relative to GDP)	47	54
Productivity	50	60
High technology's entry (the percentage of high-tech companies in the total number of enterprise)	32	37
Research personnel concentration (professionals working in R&D per 1 million population)	46	46
Manufacturing value added (added manufacturing value in relation to GDP)	48	58
Efficiency of the postsecondary education (number of secondary graduates enrolled in postsecondary institutions as a percentage of cohort)	21	28
Patent activity	27	35

(Legend: R&D – Research and development, GDP – gross domestic product)

Source: Pysarenko T. V., Kvasha T. K. ta in. (2019) Stan innovacijnoji dijaljnosti ta dijaljnosti u sferi transferu tekhnologhij v Ukrajini u 2018 roci: analitychna dovidka [State of Innovation and Technology Transfer Activity in Ukraine in 2018: Analytical Reference]. Kiev: UkrINTEI. (in Ukrainian)

However, it is worth noting that this year there were 10 new countries in the rating, which were not presented in last year's version of the rating. At the same time, 4 of them (Slovenia, Brazil, United Arab Emirates and Argentina) are ranked higher than Ukraine and actually pushed it outside the TOP-50.

Ukraine still retains its intellectual potential. Our country is one of the eight countries of the world, capable to provide a complete cycle of designing and production of aerospace technology, is among the five countries of the world with a complete cycle of production of tanks and one of the ten largest shipbuilding countries of the world. In our country, high-tech industries are developed, in particular, the manufacture of heavy machinery, power engineering equipment, instrumentation and medical equipment, with the highest number of patent applications [2].

In addition, Ukraine has a relatively high level of education, significant intellectual potential of the population is achieved due to the developed

system of higher education and training of research personnel. The country has world-renowned scientific schools for mathematics, informatics, physics, chemistry, medicine, nuclear physics, radio electronics, biotechnology, development of new materials, information technologies, communications and telecommunications, etc. Ukraine has a strong mineral base, experience and established channels of promotion.

Table 2 shows the number of enterprises engaged in innovation activities in Ukraine in 2017.

Table 2

Number of enterprises engaged in innovation activities in Ukraine in 2017

	Number of enterprises
Total	759
out of them	
had the expenditures on innovation activities	631
implemented innovations	672
out of them	
introduced innovative products	358
introduced new processes	456
implemented innovative products that have been re-introduced or have undergone significant technological changes over the last three years	450

Source: Ershova G.V. (2017) Innovatsiyna diyal'nist' v Ukraïni: osnovni tendentsiï ta problemi [Innovative activity in Ukraine: main tendencies and problems]. Ekonomika i prognozuvannya, no 4, pp. 137-148.

As far as the types of economic activity are concerned, the highest share of innovative enterprises in Ukraine was in the enterprises of information and telecommunications (22.1%), processing industry (21.9%), financial and insurance activities (21.7%) and activities in the field of architecture and engineering (20.1%). At the same time, the share of enterprises with technological innovations was higher than the national average among the enterprises of manufacturing (15.6%), supply of electricity, gas, steam and air-conditioning (12.6%), as well as enterprises engaged in activities in the field of architecture and engineering, research and development, advertising – 13.2%; with non-technological innovations – among financial

and insurance enterprises (18.0%), information and telecommunications (17.3%), processing industry (15.3%) [11].

The highest level of innovation activity was observed at the enterprises of Rivne, Kharkiv and Kyiv regions.

The highest share of technologically innovative enterprises is in Rivne (19.1%), Kharkiv (18.7%) and Kirovograd (14.7%) regions; non-technologically innovative enterprises – in Kyiv (17.8%), Ivano-Frankivsk and Kyiv oblasts (both 15.1%) [11].

In 2017 in Ukraine, enterprises spent 9.1 billion UAH on innovations, including the purchase of machines, equipment and software – 5.9 billion UAH, and on internal and external research – 2.2 billion UAH, on acquisition of other external knowledge (acquisition of new technologies) – 0.02 billion UAH and on other works related to creation and implementation of innovations (other expenses) – 1.0 billion UAH.

In 2017, 88.5% of industrial enterprises, which were active in innovations, in Ukraine implemented innovations (or 14.3% of surveyed industrial enterprises). Table 2 shows the number of enterprises, which implemented the innovationby type of innovation and by region [6].

The largest number of industrial enterprises actively introducing innovations in their activities is in the city of Kharkiv and Kharkiv region – 105, on the second place is the city of Kyiv – 73, followed by Lviv region – 47 enterprises.

Table 3 shows ukrainian industrial enterprises, which implemented the innovations, by the types of innovations and regions.

The analysis of the documents of the State Statistics Service of Ukraine showed that 17% of entrepreneurs in Ukraine do not have good reasons to carry out innovative projects for a number of reasons, namely: low demand for innovation on the market; low company competition on the market, and lack of good ideas or opportunities for innovation [11].

This is evidence that the enterprise lacks or underdeveloped innovative management. The rest of the entrepreneurs, accounting for 83%, believe that certain factors of the business environment hindered them from development of the innovative projects. An analysis of the literature [3; 9; 12] made it possible to identify the main ones, namely:

1. Financial and economic: structural deformation of the Ukrainian economy, dominance of raw materials and industries with low levels of

Table 3

Ukrainian industrial enterprises, which implemented the innovations, by the types of innovations and regions

	Including implemented					
	Number of enterprises	Innovative types of products	out of them		Innovative processes	out of them low-waste, resource-saving
			New for the market	New for the enterprise		
Ukraine	672	358	90	302	456	198
Vinnytsia region	15	11	5	10	8	5
Volyn region	16	4	1	3	8	5
Dnipropetrovsk r.	46	18	5	16	40	11
Donetsk region	22	12	3	11	19	11
Zhytomyr region	23	9	1	8	10	3
Zakarpattia region	12	4	–	4	7	6
Zaporozhye region	37	26	6	22	21	7
Ivano-Frankivsk region	23	15	–	15	16	10
Kyiv region	37	16	4	14	28	4
Kirovograd region	15	12	2	10	9	6
Lugansk region	5	3	–	3	4	3
Lviv region	47	24	8	20	40	12
Mykolaiv region	16	8	3	5	8	2
Odessa region	35	15	3	13	28	22
Poltava region	23	15	1	14	13	2
Rivne region	7	3	–	3	6	2
Sumy region	18	17	8	12	8	5
Ternopil region	25	7	2	5	23	4
Kharkiv region	105	55	17	44	68	38
Kherson region	15	11	3	11	11	2
Khmelnytsky region	8	3	–	3	6	2
Cherkasy region	31	15	3	13	19	7
Chernivtsi region	8	7	–	7	6	4
Chernihiv region	10	7	2	5	9	6
The City of Kyiv	73	41	13	31	41	19

Source: Kislenko O. (2017) Innovacijna dijaljnistj promyslovykh pidpryjemstv u 2017 roci [Innovative activity of industrial enterprises in 2017]. Ukrstat.org – publykacija dokumentiv Derzhavnoji Sluzhby Statystyky Ukrajiny. Retrieved from: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm (accessed 27 october 2019).

processing, which naturally have relatively low potential for innovation activity and efficiency; lack of own financial resources in the majority of domestic entrepreneurs in solving innovative development issues; lack of the own investment resources to finance innovation developments and projects; lack of credit or private capital; difficulties in obtaining state aid or subsidies for innovation; loss of a range of markets.

2. Political and legal: the uncertainty of the political situation in the country; anti-terrorist operation in eastern Ukraine; lack of legislative mechanism of the effective protection of intellectual property, as well as objective information on the country's intellectual potential; the imperfection of the legislation on taxation of enterprises producing innovative products; the existence of restrictions on patent licensing legislation.

3. Human: demographic crisis in the country (aging of able-bodied population); shortage of skilled personnel; outflow of qualified personnel abroad; decrease in labor activity of the population due to the low labor costs; the lack of an effective system of advanced training and experience of organizing the work of employees in terms of innovative development; low level of perception of innovations by the population; the structure of professions and specialties that are currently being trained in the educational institutions does not fully correspond to the structure of labor market needs.

4. Technological: outdated technologies and high level of deterioration of fixed assets; obsolescence of the technological base; low productivity; high dependence on high-tech imports; high degree of dependence on energy resources imports; lack of conformity of national technical standards with international practice, which is a barrier for expanding foreign markets.

5. Organizational and infrastructural: inadequacy of the existing system of production organization and level of management to the tasks of innovative development; orientation of entrepreneurs on already existing markets and short-term return on innovation; mismatch of innovative processes participants' interests; lack of partners for cooperations; low level of research and development results' capitalization; underdevelopment of innovative infrastructure.

3. The essence and functions of innovation management

The success of innovative activities is driven by the innovation management. Innovation management is considered in several aspects as: science and art of innovation management (I. Dychkivska, P. Zavlin); type of

management activities for decision-making on innovation (I. Balabanov, M. Yokhna, V. Stadnik,); apparatus for management of innovations (N. Kruglova, A. Porshnev); system of rules, principles, norms, value orientations governing different spheres of innovative activity (V. Vasilenko, L. Oholeva).

Innovation management is dominated by the methods of social and psychological range, heuristic and collegial (I. Ansoff, B. Gates, L. Karamushka, A. Morita). There is a change in the general functions, structure and goals of management (L. Danilenko, L. Oholeva), and there are special means and forms of organization of innovative activity (V. Vasilenko, L. Vashchenko). An important place in the innovation management belongs to the project activity (A. Porshnev, N. Solomatin, V. Ustinov) [7].

The main goals of innovation management include: accumulation of innovative, forward-looking ideas; bringing innovative ideas to the level of a finished product or technology; stimulating employees to the personal and collective creative development for the benefit of the organization.

Main functions of the innovation management include:

1. Organization (identifying the needs of the modern market; establishing an area of innovation that is the most relevant to the interests of the enterprise; active introduction of innovation; uniting the innovative and creative efforts of highly qualified specialists, employees of all categories with high levels of education and intellectual development, who can be characterized by analytical thinking, so as to offer interesting independent thoughts, new ideas; organizing strategic units in the enterprise for selection of the viable innovations).

2. Planning (planning the possible changes in market requirements for innovative products in the future through the understanding what to expect from tomorrow; planning the innovative potential of the organization, production opportunities; planning the career of creative workers; R&D of new technologies, new product models).

3. Motivation (providing the effective work of the staff (in terms of role distribution, personal relationships, etc.); material and intangible motivation for the employees' innovative creativity; formation of the loyalty, staffs' trainings on the creative working methods).

4. Control and evaluation (to control the execution of works, their compliance with the organization's goals, time and financial constraints; evaluation of the effectiveness of innovative projects, innovative managerial decisions,

innovations applied; preparation and implementation of decisions aimed at achieving the intended development goals and overcoming deviations).

4. Creative managers in innovation management

The role of the manager increases during innovation activities. He must be a creative personality, because that is the kind of person who will use and support innovation management.

The practice of modern management shows that creative managers are more efficient, flexible, more profitable and have significant competitive advantages. It is necessary to emphasize the possibility of non-standard solution of standard management problems or crises that arise in economic systems through the work of creative managers. It should be noted that this branch of management activity in Ukraine is still quite new and faces a considerable number of problems, which diminishes its effectiveness and attractiveness for active implementation in government processes at the state and individual entities level.

In the modern conditions of the management science's development and practice in Ukraine, one of the main tasks is to identify and systematize problems in the development of domestic managers creativity, because due to the identification of the problems in the development of creativity, it will be possible to locate them, develop appropriate mechanisms of elimination and gain additional competitive advantages at the state level and individual business structures.

One of the important groups of managers' creativity development in Ukraine is organizational problems. This group of problems was caused by the lack of practice in organizing, stimulating and training creative managers in Ukraine. This group of problems is characteristic for the state level as well as the level of individual enterprises. The state has put the creative development of managers on the educational institutions and a rather chaotic system of seminars, roundtables, coaching for government officials and other public administration stakeholders. Businesses mainly focus on individual training of a manager, personal characteristics and coaching. Thus, nowadays Ukraine does not have a clear organization for the development of managers' creativity neither at the state level nor at the individual enterprises [10].

According to the scientists Y. Kalenichenko and Y. Smirnova, creative managers are distinguished by their focus on solving a number of practical managerial problems, namely:

– assessment of the creative potential in the organization and, as a result, – creation of creative atmosphere in the team;

– formation of temporary creative teams capable of effective participation in the group creative process;

– evaluation of the dominant motivational units and the possibility of their use in the creative process;

– definition of innovative methods, operations and techniques that must be mastered for better and prompt solution of non-standard tasks [5].

Innovation managers include: executives of creative teams of performers; heads of laboratories, departments and functional services; heads of production divisions; managers of different levels, who coordinate the activities of different innovative units and external partners; heads of innovative enterprises, firms in general.

Specifics of the innovative processes, which involve many participants and interested organizations and are the subject of management, determine the specific nature of the work of managers in this field and define the fulfillment of certain roles and corresponding requirements.

The work of innovation managers is creative, requires a variety of knowledge, aptitude for analytical activity, ability to concentrate at a certain time on the identified problems. Since the main subject of the manager's work is scientific, technical and managerial information, a prerequisite for his effective work is knowledge of the modern scientific paradigm regarding information technology, moral, ethical, environmental and social problems. As the member of the RAS V. Fortov emphasizes, «science must be guided by moral laws.»

There are three categories of requirements for the professional competence of the manager-innovator in the innovation management: knowledge of theory and practice in management; interpersonal skill and ability to work with people; competence in the specialization of an innovative process or an innovative enterprise [9].

P. Mykytyuk defines the following common features of innovation managers:

1. The problematic vision of the world, the ability to recognize problems where everything is clear to others.

2. Ability to be preventative, that is, to determine problems in advance (when they are just emerging).

3. Ability to perceive, understand and use views that are different from personal or opposite, so antinomy.

4. Expresentness – the ability to reach the right conclusions in the conditions of a lack of information.

5. Developed psychological self-regulation that determines the attitude to the problems and their evaluation.

6. Ability to imitate the functions of different team members.

7. Innovative and incoherent thinking, the ability to go beyond the formal, traditional, usual.

8. Attractiveness – the ability to engage people in joint activities by resorting to the administrative or material coercion.

9. Ability to delegate not only power and responsibility, but also the authority as a leader.

10. Ability to quickly adapt psychologically to changing conditions of activity or to a process of solving fundamentally new tasks.

11. The ability to have latent (hidden) leadership that involves engaging people not through a formal subordination basis but through communication [9].

All these traits do not exist in separately and not in a disjointed chaotic set, but in the interactional system.

The question is why innovative activities needs creative managers and creative staff? Because these people have creative thinking that gives a rise to original, non-trivial, unusual ideas.

With regard to the main problems of the development of managers' creativity, they can be divided into three levels: the state level, the level of individual business entity and individual level.

Problems of the managers' creativity development at the state level in Ukraine include: weak interest of the state in creation of creative managers' training system; ineffective education in terms of developing the creativity of future and existing managers; lack of legislative and regulatory framework for the development of managers' creativity; lack of adaptation of state institutions to the development of creativity of their own managers.

Problems of the managers' creativity development at the level of an individual business entity in Ukraine include: lack of a managers' creativity development system (selection, training, preparation, evaluation, motivation, organization); lack of stimulation for creativity development of their own managers; lack of understanding the importance of managers' creativ-

ity development in the modern economic environment; inefficient psychological atmosphere in the team.

Individual problems of the individual managers' creativity development in Ukraine include: unwillingness to develop their own creative skills; low psychological resistance to failures during the generation of new ideas; poor educational background; poor practical training; lack of experience; inactivity in thinking; passivity [10].

5. Creativity as the basis of innovation management

Increased competition, the growth of financial and intellectual potential lead managers and company leaders to understanding of the need to turn to methods and sources for the creation of innovative solutions, to search for authors of innovative ideas. Such trends lead to a demand for solutions based on creativity.

Creativity – the ability to come to new, non-trivial and at the same time justified decisions.

Based on the expansion of the creative component, the features of the activity of a manager, who is engaged in innovative activities, are modified. This manifests itself in the following:

1. Independence in a decision-making is complemented by the reasonableness of the alternative choices.
2. Susceptibility to the new, capable of creating a new value, increases.
3. Ability not only to scientific, technical and industrial, but also to organizational and managerial creativity, for the materialization of various ideas, for invention develops.
4. Predisposition to the risk and willingness to take it upon themselves are complemented by the ability to develop and implement preventive measures.
5. Focus on a rapid development on an innovative basis increases.
6. Activity not only in the economic but also in other spheres of society displays itself.
7. Ability not only to discover opportunities hidden from the others, but also to create them realizes.
8. Search for new opportunities outside of the currently controlled resources is made.
9. Intellectual fearlessness, information literacy, tolerance for information redundancy and uncertainty, ability to generate new knowledge,

increased motivation to generate new knowledge (all that is called «intellectual entrepreneurship») develop [13].

Not every employee can be engaged in a creative work, since it requires some characteristics. So, first of all, the employee must have a desire to get engaged in a creative work, since creative work is based on the intrinsic desire of a person and to force her to get engaged in the creativity is almost impossible. Also a person must have the talent and creativity, which is needed for a creative working performance, because only due to them a person is able to create something new. But the other characteristic, which is called creativity, is necessary, it expresses an orientation of a person to the creative working performance, desire to use a creative approach in all situations. In addition, creativity includes the skills of creative working performance, presenting the result, etc. The combination of these characteristics determines a person's predisposition to a creative work.

If a person has a predisposition to creativity, she looks for the opportunity to apply her abilities and skills. It is often the case that it is the workplace where a person faces problems that can only be solved through creative work. These problems are caused by the imperfection of the enterprise, its organization of production and labor, etc. In this regard, at the first stage of creative activity, the employee shall be aware of the problem and decide to solve it.

It is followed by a creative work itself, where the employee, using all of his or her creative abilities and skills, is engaged in the process of improving or creating new ideas. The personal characteristics determine the nature of a creative work, its duration and, finally, the result. Therefore, a creative work and its result are highly dependent on the person who performs it, on her abilities, talents, motives, even outlook.

The result obtained in the process of creative working most often represents some idea, prototype, pattern and so on. But in this form, the result is difficult to be used for the enterprise, in this idea itself will not bring the corresponding effect. Therefore, the stage of implementation of the idea at the enterprise, in the process of which the corresponding changes of production, labor activity, goods and services, etc., are still necessary. Making such changes requires additional time and effort, not only to implement the idea but also to overcome the resistance to change, to prove the need and importance of this innovation. Therefore, this stage is no less important than

the idea creation process itself, since so many ideas have remained on paper and have not passed this stage. And in the process of the creativity result implementation in the enterprise, it turns into an innovation.

6. Education of creative managers at the entrepreneurial university

Creative thinking is a revolutionary and constructive thinking. The main advantages of creative thinking include the following: creativity helps to solve existing problems, because it is a good idea what can help in finding a way out of a deadlock; creative thinking pushes the individual to find the most unusual ways of development; creativity makes any activity infinitely diverse; creativity allows to realize a creative plan; creativity helps to find the ways for a self-realization.

That is why creative thinking is so important for innovative managers. However, there is a problem with the training of creative managers and their creative thinking.

As far as the education system in general is concerned, it is highly conservative, especially its subsystem – universities. This can be explained by many reasons, the main is the habit of people to reproduce the method of knowledge transfer through which they have acquired the knowledge themselves. One of the important ideas regarding the transformation of the modern university, aimed at ensuring the best correspondence of the results of its activity to the requirements of time, became the concept of an entrepreneurial university.

A university wishing to be called entrepreneurial must overcome limitations in three areas: the generation of creative thinking, knowledge, constantly working on the creation of the new research methods and the study of new areas of knowledge or new problems in already known areas; teaching, developing innovative teaching methods and modifying the content of learning by reflecting the latest achievements of science and practice; putting knowledge into practice through various types of interaction with the external environment [4].

It is worth emphasizing why entrepreneurial universities are so important for the training of creative managers:

1. There is a stimulation of innovative, entrepreneurial activity of students in various forms. Classes in design and research activities, solving situational problems. The interaction of universities with Entrepreneurship

Centers contributes to the development of academic disciplines by adding entrepreneurial modules. Some universities include entrepreneurial multimedia modules in academic disciplines, others offer training programs as an addition to the educational process.

2. The creation of innovative infrastructure in universities, namely the creation of: Development Centers, Project Centers, Business Laboratories and Business Incubators, Student Entrepreneurship Centers. All of them can either be part of the structure of the university, or managed by the third-party organizations. In the Development Centers novice entrepreneurs can gain practical skills in creating and managing a small enterprise under unstable market conditions.

3. The creation of a research university of the entrepreneurial type. This is a university with a key goal to transform into an research university of the entrepreneurial type through the active stimulation of the entrepreneurial activity of students and employees due to activities of the Research, Development Centers, etc.

While introducing a model of an entrepreneurial university, an important component of its successful activity should be considered, namely the presence of the highly qualified managers and teachers who have a creative, innovative vision, entrepreneurial idea, strive for success, are willing to take risks and not afraid of changes.

The entrepreneurial university is a place that can make teaching a more attractive field of activity for creative people who can teach creative thinking and activities, which are the necessary elements in innovative entrepreneurship and are now so frightened of the teaching routine.

7. Conclusion

For the domestic economy, innovation and innovative development is the driving force that can ensure the economic independence of Ukraine and bridge the gap with developed countries. Innovation paves the way for structural adjustment on a modernized technological base. The solution of many problems of our time at the micro and macro level largely depends on the intensification of innovation. As the formation of the national innovation system, where the role of the main resources is played not by traditional factors of production: labor, capital and natural resources, but by knowledge embodied in innovations, the gap between the states only widens. Not only the living standards of the population of the country, but also the state

integrity will depend on the resource or innovation – development path, which becomes the basis for further economic policy of Ukraine.

Only a talented creative manager, able to frame and motivate a creative team, implement and maintain innovation management at the enterprise can provide innovative development.

References:

1. Brutyan M.M. (2013). Innovatsionnyy menedzhment organizatsii proizvodstva tekhnologicheskogo novshestva [Innovation management of the production organization of the technological innovation]. *Kreativnaya ekonomika,* vol. 7, no. 10, pp. 72–76.

2. Chizheskiy B., Shevchenko N. (2016). Innovatsionnoe razvitie: pochemu otsutstvuet politicheskaya volya i vvodyatsya ispolnitel'naya i finansovaya blokady? [Innovative development: why is there no political will and executive and financial blockades are introduced?]. *Golos Ukrainy*, no. 136 (6390). Retrieved from: http://www.golos.com.ua/rus/article/272892 (accessed 27 october 2019).

3. Ershova G.V. (2017). Innovatsiyna diyal'nist' v Ukraini: osnovni tendentsii ta problemi [Innovative activity in Ukraine: main tendencies and problems]. *Ekonomika i prognozuvannya*, no. 4, pp. 137–148.

4. Gel'manova Z.S., Butrin A.G., Gart N.A. (2016). Predprinimatel'skiy universitet, v kontekste vzaimodeystviya «troynoy spirali» [Entrepreneurial University in the context of the interaction with the "triple helix"]. *Mezhdunarodnyy zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovaniy*, no. 7, pp. 444–449. Retrieved from: https://applied-research.ru/ru/article/view?id=9845 (accessed 27 october 2019).

5. Kalenichenko Ju.B. (2011). Kreatyvnistj jak osnova menedzhmentu orghanizaciji [Creativity as the basis of organization's management]. *Marketyngh i menedzhment innovacij*, vol. 2, no. 4, pp. 186–191.

6. Kislenko O. (2017). Innovacijna dijaljnistj promyslovykh pidpryjemstv u 2017 roci [Innovative activity of industrial enterprises in 2017]. *Ukrstat.org – publykacija dokumentiv Derzhavnoji Sluzhby Statystyky Ukrajiny*. Retrieved from: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm (accessed 27 october 2019).

7. Marmaza O.I. (2014). Innovacijnyj menedzhment v osviti: sutnistj, funkciji, zasoby [Innovation management in education: essence, functions, tools]. *Pedaghoghika formuvannja tvorchoji osobystosti u vyshhij i zaghaljnoosvitnij shkolakh*, no. 36(89), pp. 309–316.

8. Michelle Jamrisko, Lee J Miller, Wei Lu (2019). *These Are the World's Most Innovative Countries*. Retrieved from: https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-01-22/germany-nearly-catches-korea-as-innovation-champ-u-s-rebounds (accessed 27 october 2019).

9. Mykytjuk P.P. (2007). Innovacijnyj menedzhment [Innovation management]. Kyiv: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian)

10. Petrosov V.A. (2017). Problemy rozvytku kreatyvnosti menedzhera v Ukrajini [Problems of manager's creativity development in Ukraine]. *Problemy systemnogho pidkhodu v ekonomici*, no. 3(59), pp. 108–113.

11. Prylypko R.Ju. (2016). Obstezhennja innovacijnoji dijaljnosti v ekonomici Ukrajiny za period 2014-2016 rokiv [Survey of the innovative activity in the Ukrainian economy for the period 2014-2016]. *Ukrstat.org – publykacija dokumentiv Derzhavnoji Sluzhby Statystyky Ukrajiny.* Retrieved from: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm (accessed 27 october 2019).

12. Pysarenko T.V., Kvasha T.K. ta in. (2019). *Stan innovacijnoji dijaljnosti ta dijaljnosti u sferi transferu tekhnologhij v Ukrajini u 2018 roci: analitychna dovidka* [State of Innovation and Technology Transfer Activity in Ukraine in 2018: Analytical Reference]. Kiev: UkrINTEI. (in Ukrainian)

13. Smirnov V.P. (2011). Predprinimatel'skaya deyatel'nost' v usloviyakh innovatsionnogo ekonomicheskogo razvitiya [Entrepreneurial activity in the conditions of innovative economic development]. *Kreativnaya ekonomika,* vol. 5, no. 4, pp. 38–43.

14. Vsemirnaya organizatsiya intellektual'noy sobstvennosti (2017) *Global'nyy innovatsionnyy indeks 2017 god* [Global Innovation Index 2017]. Retrieved from: http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2017/article_0006.html (accessed: 15.06.2017).

ORGANIZATIONAL AND LEGAL PRINCIPLES OF ACCOUNTING IN TRADE

Oksana Dziuba[1]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-27

Abstract. The study considers the features and basic organizational and legal principles of accounting in trade, information support for accounting organization. The relevance of this topic is that a large part of enterprises operating in the territory of Ukraine are engaged in trade activities. The purpose of the study is to summarize the theoretical bases and practical aspects of information support for the organization of activity and accounting of trade enterprises. Particular attention is paid to organizational forms of trading activities in a market economy, types of trading activities, such as wholesale and retail trade, restaurant industry, features of the licensing process of certain activities, state regulation of accounting and financial reporting in trade and restaurant management, namely in the system of management of trade enterprise and restaurant business, organizational forms of accounting, objects of accounting in trade and restaurant economy, material liability and its types, the role of accounting in the organization of trading activities. In the course of the research the following general scientific methods of cognition were used: observations and comparisons, which were used in the analysis of the organizational and legal conditions of trade activity, as well as methods of induction and deduction, combination of analysis and synthesis, historical and logical approaches, generalization. The research material defines the content of the basic concepts of the research topic, these categories are considered as opportunities to reveal the main features of the accounting process of generalization of information of trade enterprises. The features of organization of trading activity at the stage of creation of the enterprise are considered. The analysis of the use of accounting categories for trading is carried out in accordance with account-

[1] Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at Department of Accounting and Taxation,
Vinnytsa Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine

© Oksana Dziuba

ing and tax law. Special attention is paid to the organization of accounting at trade enterprises. The significance of the results of the study is as follows: the results of the study summarize the features and basic organizational and legal principles of accounting in trade, information support for accounting. in the current legal conditions and the nature of the impact of legislative changes on the financial status of the activity of economic entities; the method of organization of accounting in trade is generalized.

1. Introduction

A large part of economic entities operating in the territory of Ukraine are engaged in trading activities or in one way or another related to trading activities. The implementation of trading activities has its own peculiarities starting from the process of creation of the enterprise and in the process of activity. Legislative regulation and accounting of trade activities deserve special attention. The purpose of the study is to summarize the theoretical bases and practical aspects of information support for the organization of activity and accounting of trade enterprises.

Trading activity has always been different from other activities and had its own peculiarities, which significantly affects the accounting of trade enterprises, especially retail ones. At the present stage of development of retail trade there are significant changes in the structure of this sphere, which is connected with the emergence and active development of new formats of trade, the use of advanced sales technologies, modern logistics and information systems, as well as a wide range of related services. The theoretical problems, methods and organization of accounting of commodity operations of trading enterprises remain not fully worked out, which in turn influences the quality of information support of enterprise activity management. In recent years, there has been a tendency to increase competition, reduce profits and slow down the pace of market development. Due to the above, the managers of the trade enterprises are constantly searching for ways to increase the profitability of their activities. One such way is effective inventory management based on the formation of accounting information on commodity transactions. Therefore, special attention is needed to the organization of accounting of trade enterprises in the current economic conditions.

Analyzing the scientific contribution of domestic scientists, it should be noted that the scientific and methodological basis of organization of activ-

ity and accounting of operations of trade enterprises does not fully satisfy the needs of management. In addition, it is not always adapted to modern trading formats.

2. Legal prerequisites and types of trading activity in modern economic conditions

Trading activity in Ukraine is by far one of the most common forms of entrepreneurship. Trade – any transaction carried out under contracts of sale, mines, deliveries and other civil contracts that involve the transfer of ownership of goods.

According to the Economic Code of Ukraine [1] economic and commercial is carried out by economic entities in the field of commodity circulation, aimed at the sale of products for industrial purposes and consumer goods, as well as ancillary activities that ensure their implementation through the provision of appropriate services.

Commercial activity is conducted by economic entities in the field of retail and wholesale trade, as well as the restaurant industry and is regulated by the Economic [1], Civil [2] and Tax [3] codes of Ukraine, the Law of Ukraine «On Consumer Protection» [4], conducting trade activities and rules for commercial servicing of the population [5], other normative legal acts.

According to the tax legislation, commercial activity is retail and wholesale trade, activity in the trade-production (restaurant) sphere for cash, other cash means of payment and with the use of payment cards.

The main terms for trading activity are given in the state standard of Ukraine 4303: 2004 «Retail and wholesale trade. Terms and definitions» [6] and the state standard of Ukraine 4281-2004 «Establishments of the restaurant industry. Classification» [7] according to which trading activity is an initiative, systematic, at-risk-of-profit-making activities of legal and natural persons for the purchase and sale of goods to end-users or intermediary operations, or activities for the provision of agency, representative, commission and other services in the promotion of goods moat from producer to consumer.

The definition of retail and restaurant business is given in the Instruction on filling in the forms of state statistical observations regarding the trade and restaurant network [8].

Retail trade – a type of economic activity of economic entities for sale (without processing) to the population of new and used goods, intended

mainly for consumption by citizens (individuals) or households, in shops, department stores, benches and kiosks, parcel trade firms, trade intermediaries, etc. (codes according to the Classification of Economic Activities).

Restaurant business – a type of economic activity of business entities to provide services to meet the needs of consumers in catering with or without leisure in the establishments (facilities) of the restaurant industry.

Retail facility is a local unit (structural unit) of an economic entity in which consumer goods are sold directly to the public for personal consumption.

Restaurant establishment – a local unit (structural unit) of an entity that is housed in a separate building or premises, as a rule, is equipped with tables and chairs for the consumption of food hall and necessary industrial and domestic premises and in which it sells self-made and purchased goods, mainly for on-site consumption.

Restaurant business – a type of economic activity of business entities in providing services in relation to meeting the needs of consumers with or without leisure catering.

Restaurant establishment – organizational and structural unit in the restaurant industry, which performs production and trading activities: produces and (or) prepares, sells and organizes consumption of products of its own production and purchased goods, can organize leisure of consumers.

As mentioned above, commercial and restaurant activities are carried out by economic entities.

Business entity – a legal entity, registered in accordance with the procedure established by law, irrespective of its organizational and legal form, which conducts economic activity, except for the state and local self-government bodies, as well as an entrepreneur and an investor, foreign, which is a party to the product sharing agreement, its contractor, subcontractor, supplier and other counterparty, performing the work provided for in the product sharing agreement, based on investment agreements rum.

Legal conditions for conducting entrepreneurial activity, established by the state, require state registration of the business entity, confirming the recognition by the state of the lawfulness of the entity's entry into the business sphere. State registration is carried out in accordance with the Law of Ukraine «On State Registration of Legal Entities and Individual Entrepreneurs» [9].

The choice of the legal form of entrepreneurship is made independently. This should take into account the content and main areas of activity, the

resources that can be used, the type of ownership, the number and composition of persons who are united to conduct business activities.

In the trade and restaurant business, you can work as an entrepreneur or as a legal entity.

A legal entity created to meet social and personal needs through the systematic implementation of industrial, research, trade, and other economic activities is recognized by the enterprise.

Depending on the method of formation (foundation) and formation of the statutory fund in Ukraine, different forms of partnership exist.

According to the Laws of Ukraine "On Business Companies" [10] and "On Joint-Stock Companies" [11], the following companies are: joint-stock companies, limited liability companies, additional liability companies, full partnerships, limited partnerships.

The constituent documents must contain information about the type of company, the subject and purpose of its activity, composition of founders and participants, name and location, size and procedure of formation of authorized (compound) capital, the procedure for distribution of profits and losses, composition and competence of the bodies of the company and the order of their decision making., including a list of issues requiring a qualified majority vote, the procedure for amending the constituent documents and the procedure for liquidation and reorganization of the company.

The company is considered established and acquires the rights of a legal entity from the date of its state registration in accordance with the procedure established by law.

State registration of companies is carried out in accordance with the procedure established by law for state registration of legal entities.

All enterprises, depending on the number of employees and the volume of product sales revenue per year, can be attributed to micro, small, medium or large enterprises.

A business entity in the trade and restaurant business may have:

– wholesale trade facilities, warehouse or warehouse network – for conducting wholesale trading activities;

– retail, retail trade network – for conducting retail trade activities;

– a network of restaurants (restaurants, cafes, cafeterias, etc.) – to provide restaurant services.

Shopping facilities are:

1) in the sphere of wholesale trade: commodity warehouse (universal, specialized, mixed), store-warehouse;

2) in the sphere of retail trade

– shop, which can be: food, non-food, mixed (by product specialization); universal, specialized, highly specialized, combined, non-specialized (in product range); individual service, self-service, trade in samples, trade by order (by the method of sale of goods); pavilion; kiosk, yatka; tent; tray, chest; commodity warehouse; store-warehouse, store-warehouse.

The restaurant establishment is located in a specially designed and equipped room.

Type of restaurant establishment – a set of common characteristics of production and trade activities of the establishment.

The class of a restaurant establishment is a set of distinctive features of an establishment of a certain type, which characterizes the level of requirements for products of own production and purchased goods, conditions of their consumption, organization of services and leisure of consumers.

Types of restaurants: restaurants; bars; cafes, cafeterias; canteens, including canteens at enterprises, educational establishments, etc.; eateries; buffets, culinary shops; kitchens, billets.

Classes of restaurants and bars: first, highest, luxury.

The restaurant enterprise class chooses independently, considering the level of assortment, technical equipment, service (self-service, waiters, combined), aesthetic design, etc.

In the restaurant industry, it is possible to distinguish such economic processes as procurement, production, sale, consumption organization. The latter process is specific to this type of activity only. In addition to state registration, in the cases stipulated by the law, appropriate permits must be obtained.

3. Licensing and certification as a prerequisite for organizing trading activities

The procedure for organizing and conducting trade activities in Ukraine provides for the fulfillment by economic entities of certain requirements and norms established by the current legislation. These requirements and norms

depend on many factors: the type of goods, places and forms of trade, the order of payment with buyers, etc. One such requirement is licensing. The licensing procedure is enshrined in the Law of Ukraine "On Licensing of Economic Activities" [12].

License – a document of the state model, which certifies the right of the licensee to carry out the type of economic activity specified in it within the specified period in case of its establishment by the Cabinet of Ministers of Ukraine subject to the fulfillment of the license conditions;

Licensing – Issuing, reissuing and revoking licenses, issuing duplicate licenses, maintaining licensing cases and licensing registers, controlling compliance with license terms by licensees, issuing orders to eliminate violations of licensing conditions, as well as orders to eliminate violations of laws and regulations.

In the field of trade, according to the legislation, the following are licensed:

– production and sale of alcohol ethyl, cognac and fruit, alcoholic beverages and tobacco;

– retail trade in veterinary medicines and preparations;

– trade in pesticides and agrochemicals (only plant growth regulators);

– production of special means charged with tear and irritant substances, personal protection, active defense and their sale;

– development, production of special technical means for removal of information from communication channels, other means of silent acquisition of information, trade in special technical means for removal of information from communication channels, other means of silent receipt of information;

– providing services in the field of cryptographic information security (except for digital signature services), trading of cryptosystems and cryptographic information security facilities;

– trade in breeding (genetic) resources, conducting genetic examination of the origin and anomalies of animals;

– activities related to the production, trade in pyrotechnics;

– trade in biomass and biogas liquid fuels.

An entity that intends to carry out a certain type of business activity that is licensed, either individually or through an authorized body or person, applies to the relevant licensing authority with an application for a specimen license.

The license application must include the following information:

1) information about the applicant entity:

– name, location, bank details, identification code – for the legal entity;

– surname, name, patronymic, passport data (series, passport number, by whom and when issued, place of residence), identification number of the natural person – taxpayer and other obligatory payments – for the natural person;

2) type of economic activity.

The application for the license and the documents attached thereto shall be accepted by the description, a copy of which shall be issued to the applicant stating the date of acceptance of the documents by the licensing authority and the signature of the responsible person.

The licensing authority must issue the license no later than three working days from the date of receipt of the document confirming payment of the license.

The licensing authority shall make a note of the date of receipt of the documents confirming the applicant's payment for the license, on a copy of the description given to the applicant upon receipt of the license application.

If, within thirty calendar days of sending the license decision, the applicant has not submitted a document confirming the payment of the license or has not applied to the licensing authority to obtain a license, the licensing authority which issued the license shall have the right to cancel a decision to grant a license or to make a decision to invalidate such a license.

A copy of the license certified by the licensing authority shall be issued to the licensee – legal entity for each branch, another separate unit where the respective licensee will carry out the type of economic activity specified in the license, and confirm the licensee's right to such activity, and the licensee to the individual for the individual place of business activities.

Issuing a copy of the license is subject to a fee of one non-taxable minimum income. The license fee is credited to the State Budget of Ukraine.

In case of termination of carrying out the type of economic activity specified in the license at the place of carrying out such activity to which a copy of the license was issued, the licensee shall be obliged to inform the licensing authority in writing within ten working days from the date of termination. The licensing authority must make the appropriate changes to the licensing register no later than the next business day from the date of receipt of such notification.

If the licensee intends to carry out the type of economic activity specified in the license after the expiration of its term of validity, if such term is set by the Cabinet of Ministers of Ukraine, it must obtain a new license.

A licensee may not transfer a license or a copy thereof to another legal or natural person for the purpose of conducting business activities.

For the issuance of a license, a fee shall be charged, the amount and procedure of crediting to which shall be established by the Cabinet of Ministers of Ukraine.

Certification is a procedure for verifying that a result of a production activity, product, or service is a regulatory requirement, whereby a third party documents that the product, work (process), or service meets the specified requirements.

During certification and in the case of a positive decision of the certification body, the applicant is issued a certificate and the right to mark the products with a special mark of conformity (The form, dimensions and technical requirements for the mark of conformity are determined by the state standard).

A certificate of conformity is a document issued in accordance with the rules of a certification system that states that a product, process, or service meets the requirements specified in the standards or other documents that set requirements for them.

It should be noted that the object of certification (products, process, service, etc.) must be identified, that is, the certification can be subject to this particular object and no other, in particular, derived from it or completely falsified. Conformity mark (certification mark) – a mark protected by law (combination of letters, numbers, graphic symbols, etc.), is used in accordance with the accepted rules of the certification system and indicates that a product, process or service meets specific standards or other regulatory documents that set requirements for them.

The certificate is a document confirming that the products are of high quality and meet the standards in force in Ukraine. Certificate of Conformity is an indicator of quality, above all for the consumer.

Compulsory certification (confirmation of conformity) is performed in accordance with the requirements of normative documents defined by Ukrainian legislation or regulatory documents, included in the List of products subject to mandatory certification in Ukraine, which is approved by the Central Executive Body for technical regulation.

The conformity of products (goods) imported and sold in the territory of Ukraine to the standards in force in Ukraine must be confirmed by a certificate of conformity or a certificate of conformity, issued or recognized by a central executive body for technical regulation or accredited in accordance with the established certification body who is authorized to carry out this activity.

The inclusion of certified products in the Unified Register of Ukrainian certified products is carried out on the basis of:

1. Declarations of conformity issued by the manufacturer for each batch of foodstuffs, food raw materials, related materials, etc.

2. Certificates of conformity or certificates of conformity.

Voluntary certification of products is carried out by authorized certification bodies – enterprises, institutions and organizations in order to:

– prevention of the sale of products that endanger the life, health and property of citizens and the environment;

– assisting the consumer in the competent choice of products;

– creation of conditions for participation of business entities in international economic, scientific and technical cooperation and international trade.

There are two main steps to the certification process:

1. Research of production and production with registration of the corresponding acts and protocols in the accredited laboratory.

2. Granting on its basis the certificate by the state certification body.

There is a special feature: if products subject to certification are required to obtain a sanitary-epidemiological conclusion (hygiene conclusion), a quarantine permit or a veterinary certificate, the certificate can be obtained only after submission of all the above documents.

According to the Law of Ukraine «On the use of registrars of settlement operations in the sphere of trade, catering and services» [13] by legal entities (their branches, branches, and other separate subdivisions), as well as by natural persons – economic entities that carry out cash and non-cash settlement operations (with the use of payment cards, payment checks, tokens, etc.) in the sale of goods (provision of services), in the field of trade, restaurant business and services, as well as authorized persons banks and business entities performing foreign currency transactions should use the Transaction Registers.

Payments for goods sold and services rendered may be made in cash and / or in non-cash form (using payment cards, payment checks, tokens, etc.) in accordance with the law. Together with the goods, the consumer is obliged to issue a settlement document of the established form for the full amount of the transaction, which certifies the fact of purchase of the goods and / or rendering of the service.

In a restaurant establishment where the service is provided by waiters, payment is made directly to the waiter in accordance with the invoice written on the prescribed form. After the calculation, the waiter issues the customer with a payment document (cash receipt, payment receipt).

One of the prerequisites for trading and restaurant business is accounting. The legal principles of regulation, organization, accounting and preparation of financial statements are set out in the Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine» [14].

4. Features of accounting and pricing of trade enterprises

Accounting at the enterprise is maintained continuously from the date of registration of the enterprise until its liquidation.

Issues of organization of accounting at the enterprise are within the competence of its owner (owners) or authorized body (official) in accordance with the legislation and constituent documents.

The responsibility for the organization of accounting and ensuring the recording of all economic transactions in the primary documents, the preservation of the processed documents, registers and reporting within a specified period, but not less than three years, rests with the owner (s) or the authorized body (official), which executes the management by the company in accordance with the legislation and constituent documents.

Accounting is based on the basic principles of accounting. Accounting principles are the basic concepts underlying the accounting and reporting of an entity's business, its assets, liabilities, expenses, income, equity and financial results.

In accordance with the Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine» the company was given the opportunity to choose one of four forms of accounting organization independently:

1. Introduction into the staff of the company as an accountant or the creation of an accounting service led by the chief accountant.

2. Use of the services of an accounting specialist registered as an entrepreneur without creating a legal entity.

3. Contractual accounting on a centralized accounting or auditing firm.

4. Independent accounting and reporting directly to the owner or manager of the enterprise

A sound choice of one of the four organizational forms of accounting is essential for the enterprise.

The enterprise also selects the accounting form, taking into account the peculiarities of its activity and the technology of processing the accounting data; determines the accounting policy of the enterprise; develops a system and forms of management accounting; approves the inoculation document.

The most common forms of accounting in modern conditions – journal-warrant, memorial-warrant (chess-check), magazine-main, simplified, computer (tabular-dialog, or tabular-automated).

A simplified form of accounting using property registers is used by small businesses that carry out 100 to 300 business transactions per month.

An accounting policy is a set of principles, methods and procedures used by an entity to prepare and submit financial statements.

The accounting policy adopted by the enterprise is subject to registration with the relevant administrative document (order, order) of the enterprise, which is a document of internal use.

The Ministry of Finance of Ukraine lists the main accounting elements that must be disclosed in the accounting policy order. The accounting policy of the enterprise, in particular, the enterprises of the auction and the restaurant economy should specify the application of:

– methods of estimating the disposal of stocks;

– the frequency of determining the average cost of a unit of inventory;

– the accounting procedure (identified or overall) and the allocation of transport and procurement costs;

– separate subaccount of accounting of transport and procurement costs;

– methods of depreciation of fixed assets;

– value attributes of items that are part of low value non-current tangible assets;

– Class 8 and / or 9 of the Accounting Account Plan;

– the periodicity (period) of transferring the revaluation of non-current assets to retained earnings;

– the method of calculating the doubtful debt reserve;

– a list of collateral created for future expenses and payments;

– the procedure for assessing the degree of completion of service operations;

– segments, priority type of segment, pricing principles in domestic calculations;

– the list and composition of variable and fixed overhead costs, the basis of their distribution;

– the list and composition of articles of calculation of production cost of production (works, services);

– the procedure for determining the degree of completion of works under a construction contract;

– to determine the financial assets acquired as a result of systematic operations;

– bases of distribution of expenses on transactions with equity instruments;

– materiality threshold for individual accounting entities;

– revaluation of fixed assets;

– the frequency with which deferred tax assets and deferred tax liabilities are reflected;

– a separate balance sheet by branches, representative offices, branches and other separate divisions of the enterprise.

Based on the principle of consistency, the accounting policies of an enterprise should provide for the continued (year to year) application of sound accounting policies adopted. Accounting policies can only change if the statutory requirements change at the enterprise, if the requirements of the body that performs the functions of government regulating accounting methodology and financial statements change, or if changes in accounting policies will provide a more accurate reflection of events (business transactions) in accounting and financial reporting.

The accounting policies of the enterprise and its changes are disclosed in the notes to the annual financial statements in a descriptive form or by enclosing a copy of the regulatory document establishing and changing accounting policies.

The detailing of accounting elements in an accounting policy order facilitates the work of accounting staff as it provides detailed guidance on the organization and accounting of trade and restaurant businesses.

Particular attention is given to the valuation of trade accounting policies in the form of accounting policies in trade.

According to accounting standard «Inventories» [15], the valuation of goods in current accounting is based on their original value, which varies with the sources of income.

Purchased goods are credited to the balance sheet at cost. The cost of goods purchased for consideration is the cost of inventories, which consists of the following actual costs:

– amounts payable under the contract to the supplier (seller) less indirect taxes;

– the amount of import duty;

– amounts of indirect taxes in connection with the acquisition of inventories that are not recoverable to the enterprise;

– transportation and procurement costs (costs of stockpiling, payment of tariffs (freight) for handling and transportation of stocks by all means of transport to their place of use, including costs for insurance of risks of transportation of stocks). The amount of transportation and procurement costs that are aggregated on a separate subaccount of the inventory account is distributed monthly between the amount of inventory remaining at the end of the reporting month and the amount of inventories disposed of (used, sold, transferred free of charge, etc.) during the reporting month. The amount of transport and procurement costs attributable to disposing inventories is defined as the product of the average percentage of transport and procurement costs and the value of disposable inventories, which is reflected in the same accounting accounts in correspondence with which disposals of those inventories are recorded. The average percentage of transportation and procurement costs is determined by dividing the amount of balances of transportation and procurement costs at the beginning of the reporting month and transportation and procurement costs for the reporting month by the amount of inventories at the beginning of the month and inventories received during the reporting month.

– other costs directly attributable to the acquisition of the inventory and bringing it to a condition in which it is fit for use for its intended purpose. Such costs include, in particular, direct material costs, direct labor costs, other direct costs of the enterprise to refine and improve the quality of technical characteristics of inventories.

The initial value of the goods included in the authorized capital of the enterprise is recognized by the founders (participants) of the enterprise as their fair value.

The fair value of the goods obtained free of charge by the enterprise is recognized.

The initial cost of goods acquired as a result of an exchange for such inventories is equal to the carrying amount of the inventories transferred. If the carrying amount of the inventories transferred exceeds their fair value, the original cost of the inventories received is their fair value. The difference between the carrying amount and the fair value of the inventories transferred is included in the expenses of the reporting period.

The fair value of the inventories acquired is recognized at the initial cost of the goods purchased in exchange for dissimilar inventories.

They are not included in the original cost of the goods but are attributable to the costs of the period in which they were made (established): overtime losses and inventory shortages; financial expenses (except financial expenses that are included in the cost of qualifying assets in accordance with Accounting Standard 31) «Financial expenses», sales expenses; general and other similar expenses not directly related to the acquisition and delivery of inventories and bringing them to a state where they are fit for use for the intended purpose.

Another element of the accounting policy of a trading company is the valuation of goods at disposal. In accordance with P (C) BO 9, the following methods are used to estimate inventories at disposal:

– the identified cost of the relevant unit of inventory;
– weighted average cost;
– the cost of the first on-time inventory (FIFO);
– regulatory costs;
– selling prices.

As a rule, the following methods of estimating the disposal of inventories are used by trade and restaurant businesses: weighted average cost, prime cost of inventories (FIFO) and sale prices.

The weighted average cost is calculated for each unit of inventory by dividing the total value of the balance of such inventories at the beginning of the reporting month and the value of inventories received in the reporting month by the total number of inventories at the beginning of the reporting month and inventories received in the reporting month.

The valuation of FIFO inventories is based on the assumption that inventories are used in the order in which they are received by the enterprise (recorded in accounting), that is, inventories that are the first to be released into production (sale and other disposal) are valued at cost first. stock inflows.

The estimate of sales prices is based on the use by the retailers of the average percentage of the trade margin of the goods. This method may be applied (unless other methods of estimating the disposal of inventories are not justified) to undertakings with significant and variable product nomenclature with approximately the same level of trade margin. Cost of goods sold is defined as the difference between the sale (retail) value of goods sold and the amount of the trade margin for these goods. The amount of trade margin on goods sold is defined as the product of the sale (retail) value of goods sold and the average percentage of the trade margin. The average percentage of the trade mark-up is determined by dividing the amount of the trade mark-up balance at the beginning of the reporting month and the mark-up in the selling value of goods received in the reporting month by the amount of the sale (retail) value of the balance of goods at the beginning of the reporting month and the selling (retail) value in the received month. The method of valuation of goods at selling prices is used for retailers and restaurants, with a constant percentage of trade margin, to reduce the complexity of accounting procedures, simplify the inventory procedure and control the sale of goods at a price lower than the cost.

The efficiency of trade and restaurant business is influenced by the choice of the right pricing policy.

To date, there is no single universal formula for pricing. Each enterprise chooses its approach to pricing, the main normative document that regulates pricing policy, the procedure for setting and applying prices, the authority of state and local governments to set and regulate prices, and the organization of control over prices and tariffs in Ukraine, is the Law of Ukraine «On Prices and Pricing» [16]. In general, price is the monetary value of a unit of commodity.

Currently, the seller is free to determine the price of products, goods and services, except when the state interferes with the pricing process.

Article 10 of the Economic Code of Ukraine establishes that the price policy of the state is one of the main directions of the economic policy of the state and aims at regulating the relations of exchange between market entities in order to ensure equivalence in the process of selling the national product, maintaining the necessary price parity between industries and types of economic activity, as well as ensuring the stability of wholesale and retail prices [1].

In trade, as in other branches of the national economy, free prices and state regulated prices apply.

Free prices are set by the entities independently on the consent of the parties for all goods, except for those subject to state regulation of prices. The free price in trade consists of the initial value, regardless of the source of origin (supplier, founder, barter) and trade margin.

Trade allowance (mark-up) is the amount of an entity's costs associated with the turnover of a product and incurs in the course of its retail sale and profit. The marginal trade mark-up (margin) is its maximum permissible level, which must be taken into account by the entity when selling the product in retail trade;

Prices for goods intended for sale on the domestic market of Ukraine shall be set exclusively in the currency of Ukraine, unless otherwise provided by international agreements ratified by Ukraine and by resolutions of the Cabinet of Ministers of Ukraine.

State regulated prices are imposed on goods that have a decisive influence on the overall level and dynamics of prices, have significant social significance, as well as on products produced by entities that hold a monopoly (dominant) position in the market.

Government regulated prices may be imposed on goods of economic entities that violate the requirements of the legislation on protection of economic competition.

Supply Fee (Supplier Fee) – The amount of an entity's costs associated with the turnover of a product and incurs in the course of its sale (sale) when it arrives from the manufacturer (supplier) to the relevant commodity market, and profits. The marginal cost of supply is its maximum level, which must be taken into account by the wholesaler when setting the price of the goods.

In trade there are certain types of prices: retail price, selling price, wholesale price.

5. Conclusions

Trading activity occupies a significant place among the volumes of activity of domestic enterprises of various types of activity. When setting up a trading company, significant legislative and accounting features should be taken into account, including organizational forms of trading activities, types of trading activities, namely wholesale and retail trade, restaurant business, features of the licensing process for certain activities, state regulation of accounting and financial reporting in trade, and restaurant business. The research material defines the content of the basic concepts of the research topic, these categories are considered as opportunities to reveal the main features of the accounting process of generalization of information of trade enterprises. The features of organization of trading activity at the stage of creation of the enterprise are considered. The analysis of the use of accounting categories for trading is carried out in accordance with accounting and tax law. Special attention is paid to the organization of accounting at trade enterprises.

The significance of the results of the study is as follows: the results of the study summarize the features and basic organizational and legal principles of accounting in trade, information support for accounting. in the current legal conditions and the nature of the impact of legislative changes on the financial status of the activity of economic entities; the method of organization of accounting in trade is generalized.

References:

1. Commercial Code of Ukraine dated 16.01.2003 № 436-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (accessed 20.10.2019).

2. Civil Code of Ukraine dated 16.01.2003 № 435-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15 (accessed 20.10.2019).

3. The Tax Code of Ukraine dated 02.12.2010 № 2755-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (accessed 20.10.2019).

4. Consumer protection: Law of Ukraine of May 12, 1991 No. 1023-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12 (accessed 20.10.2019).

5. On approval of the procedure for conducting trade activities and rules for retail trade services: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine; dated 15.06.2006 № 833. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-p (accessed 20.10.2019).

6. National Standard of Ukraine DSTU 4303: 2004 «Retail and Wholesale Trade. Terms and Definitions»: Order of the State Committee of Ukraine for Technical Regulation and Consumer Policy dated July 5, 2004. No. 130. URL: https://interbuh.com.ua/en/documents/oneregulations/11687 (accessed 21.10.2019).

7. National Standard of Ukraine DSTU 4281-2004 «Restaurant Facilities. Classification»: Order of the State Committee of Ukraine for Technical Regulation and Consumer Policy of March 31, 2004 No. 59. URL: https://www.tic.in.ua/?page_id = 8325 & lang = en (accessed 10.21.2019).

8. On approval of the Instruction on filling in the forms of state statistical observations regarding the trade and restaurant network: Order of the State Statistics Committee of Ukraine dated October 24, 2005 No. 327. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1350– 05 (accessed 21.10.2019).

9. On State Registration of Legal Entities and Individual Entrepreneurs: Law of Ukraine of May 15, 2003 No. 755-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15. (accessed 21.10.2019).

10. On Business Companies: Law of Ukraine of September 19, 1991 No. 1576-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12. (accessed 21.10.2019).

11. On Joint-Stock Companies: Law of Ukraine of 17.09.2008 No. 514-VI. URL: https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17 (accessed 22.10.2019).

12. On licensing of economic activities: Law of Ukraine of 02.03.2015 No. 222-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19 (accessed 22.10.2019).

13. On the use of registrars of settlement transactions in the sphere of trade, catering and services: Law of Ukraine of 06.07.1995 № 265/95-BP. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-vr (accessed 22.10.2019).

14. On accounting and financial reporting in Ukraine: Law of Ukraine of July 16, 1999 No. 996-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (accessed 23.10.2019).

15. On Approval of Regulation (Standard) of Accounting 9 «Inventories»: Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 24.10.99 № 246. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99 (accessed 10.23.2019).

16. On prices and pricing: Law of Ukraine of 21.06.2012 No. 5007-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17 (accessed 23.10.2019).

INCOME DISTRIBUTION INEQUITY AS THE OBSTACLE TO ECONOMIC PROSPERITY

НЕРІВНОМІРНІСТЬ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ ЯК ПЕРЕШКОДА ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОЦВІТАННЮ

Yuliia Erdevdi[1]
Victor Shynkar[2]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-28

Abstract. An issue of worldwide income inequity attracts scientist`s attention and interest. In high developed countries wages increase according to the level of productivity and are provided with its high level. In transformation economies the opposite situation occurs – labor as a factor of production is in surplus, the labor supply exceeds the labor demand, and capital, as a factor of production, is relatively scarce. Inequity leads to the stratification of the society, accumulation of wealth in the hands of oligarch, formation of financial and political elite and poverty increase.

The objective of this research is to analyse and compare the recommendations on the methods of measuring economic inequality.

The methods of comprehensive and comparative analysis and systematization are applied in this paper.

The subject of study is inequity as a worldwide economic phenomenon.

The purpose of the paper is as follows:

1) toprovide comprehensive analysis of economic schools that have made a significant contribution to the theory of distribution andredistribution of income of the population;

2) to analyze theoretical sources of substantiation of the effective mechanism of income distribution functioning on the basis of theoretical approaches to its functioning in the process of formation and development of global economy.

[1] Postgraduate,
Uzhhorod National University, Ukraine
[2] Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Uzhhorod National University, Ukraine

© Yuliia Erdevdi, Victor Shynkar

3) to discover the changing of concepts of income distribution;

4) outline the mechanisms of income redistribution in modern world economy.

The development of forms of ownership, the growth of productive forces and the complexity of the structural elements of the production process, changes in economic and social functions of the state, the volume and structure of consumption, the experience of the distribution relations in different countries have influenced the development of distributional and redistributional processes.

Global inequality is a systemic phenomenon that is the result of various socioeconomic opportunities being unused by the countries and the existing differences in the development between the countries, which significantly reduces their ability to participate in the world economic processes. A number of methods for measuring the level of inequality, which are mainly based on quantitative estimation of income inequality (consumption), are investigated.

Over the last few decades, rising income inequality has become a defining feature of social change in Western societies. This growth has not only implications for income redistribution, but also socio-cultural impact. In the context of globalization, inequality takes on a multidimensional image.

Revenue redistribution is regarded as a complex and multi-layered process that is the process of removing and transferring someone's income to others, or voluntarily transferring one's income to another.

1. Вступ

Протягом декількох останніх десятиліть зростання нерівності доходів населення стало визначальною рисою соціальних змін в західних суспільствах. Дане зростання має не тільки наслідки в напрямку перерозподілу доходів, але й соціокультурний вплив. На сьогоднішній день в науковій літературі немає чіткого виробленого розуміння соціально-економічного механізму функціонування розподілу доходів у сучасній економіці як системи взаємопов'язаних способів, форм, правил, принципів організації розподільних відносин, які визначають частку окремих людей у створеному продукті та забезпечують реалізацію низки взаємопов'язаних соціальних та економічних завдань, які сприяють ефективному розвитку суспільства та економіки.

Ще за часів античності гострі дискусії були присвячені темі нерівності, але носили вони переважно соціальне підгрунтя. Насправді категорія нерівності виходить далеко за межі соціального виміру та зачіпає такі економічні категорії як розподіл багатства, нагромадження та концентрація багатства, приватне майно, матеріальні цінності, власність, капітал, дохід, економічна влада та вплив, засоби та фактори виробництва. Сьогодні ж нерівність як соціальне, політичне та економічне явище сягла стрімкого розвитку, зокрема, ЮНЕСКО розглядає сім проявів нерівності – економічний, соціальний, культурний, політичний, освітній, просторовий та екологічний. В умовах глобалізації нерівність приймає багатовимірний образ. Нерівномірний доступ до розподілу доходів і добробуту нерідко є відображенням інших більш глибоких аспектів нерівності. Скорочення економічної нерівності розглядається як один з важливих факторів забезпечення сталого розвитку.

2. Нерівність як соціально-економічна категорія

Історично склалось, що головною причиною диференціації доходів, в умовах переходу від адміністративно-командної до ринкової економіки, є швидка переорієнтація окремих суспільних груп на закони ринкової економіки, тоді як інша частина населення продовжує жити, орієнтуючись на традиційні цінності системи, яка відходить в минуле. Перехід від планової до ринкової економіки призвів до зростання рівня нерівномірного розподілу доходів в усіх країнах з так званою трансформаційною економікою. Поляризація доходів населення призвела до соціального розколу суспільства, при якому виникла прірва між елітою та основною масою населення. Ця прірва сформувалась там, де в нормальних збалансованих соціальних структурах існує середній прошарок населення. Таким чином, спостерігається розгалуження суспільства внаслідок чого формуються два протилежно спрямовані табори, які суттєво відрізняються поведінковими особливостями та спрямованістю, рівнем доходів та споживчих можливостей.

Економічна сутність нерівності розглядається з огляду на показники розподілу доходів. В даному контексті заробітна плата, як основне джерело доходу, виступає об’єктом аналізу. Однак, варто враховувати й наступні фактори: майнова нерівність, рівень кваліфікації, різниця в домогосподарствах і т.д. Диференціація доходів проявляється у відмін-

ностях в доступі різних прошарків суспільства до власності та влади й відображається в рівні їх доходів. Об'єктивність даного явища зумовлена різними фізичними та розумовими здібностями членів суспільства, рівнем освіти та професійної підготовки, наявністю матеріальних ресурсів у розпорядженні, особистими якостями такими як здатність до ризику тощо, кількість членів родини та її віковий склад і т.д. Диференціація доходів населення зрештою призводить до змін в соціальній структурі суспільства та розшаруванню населення за критерієм величини доходів. Дослідження та аналіз явища нерівномірного розподілу доходів серед населення нерозривно пов`язані з такими економічними категоріями як дохід, багатство та бідність, а дохід, споживання та багатство є основними вимірюваними критеріями економічної нерівності. Англійський економіст Дж.Р. Гікс у своїй праці «Вартість і капітал» дає визначення категорії «дохід» як певної кількості засобів, якими володіє індивід, і які він очікує витрачати протягом наступного періоду життя. А.Сміт у своїй праці «Дослідження про причини та багатства народів» (1776) дійшов висновку, що багатство є результатом комбінації праці, землі, технологій та капіталу, які у взаємодії уможливлюють створення прибутку. Англійський економіст-класик Т. Мальтус в своїй роботі «Есе про принципи населення» (1978) зачіпав тему багатства через призму стрімкого збільшення кількості населення, що він вважав небезпекою для підтримання та зростання багатства країни. Швейцарська міжнародна фінансова група Credit Suisse визначає «багатство» як вартість фінансових активів домогосподарства плюс реальні активи (головним чином житло) за вирахуванням їх боргів [9].

Нерівність та бідність – це супутні поняття. Збільшення нерівності розподілу доходів у всіх країнах з перехідною економікою зумовили поширення бідності – явища, існування якого у командно-адміністративних економіках завжди заперечували. Організація Об'єднаних Націй (ООН) розглядає бідність як стан вимушеної відсутності необхідних ресурсів для забезпечення задовільного стану життя. Бідність як соціально-економічне явище властива будь-якій економічній системі та пов'язана як з рівнем економічного розвитку, так і з нерівністю у доступі до матеріальних та нематеріальних благ. Однак, гострота даної проблеми в країнах різниться в залежності від типу економічної системи та темпів економічного розвитку, структури державних

видатків, рівню накопиченого багатства та добробуту народу, розміру виробничого потенціалу, особливостей розподільної політики держави, ступеню політичної стабільності, ділового бізнес-клімату, менталітету нації, її цінностей тощо. Кожна країна в конкретний проміжок часу використовує своє трактування бідності. У найбільш розвинених країнах світу, що орієнтуються на соціальне благополуччя своїх громадян, є незначні відмінності в рівнях доходів багатих і бідних. Бідність в країнах з високим рівнем добробуту може проявлятись у відсутності коштів на товари тривалого користування, неможливістю отримання кредиту чи відсутністю доступу до професійної освіти. В країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою мають місце поляризовані суспільства, що характеризуються великою кількістю бідних, невеликим колом багатих і досить незначним середнім класом. Кожна країна в конкретний проміжок часу використовує своє трактування бідності. Так, у країнах з низьким рівнем соціально-економічного розвитку бідність віддзеркалюється у таких явищах, як голод, відсутність доступу до чистої питної води, неписьменність, висока смертність від інфекційних та паразитарних захворювань, які сучасні засоби медицини успішно лікують. Однак, це не заперечує той факт, що бідність існує завжди, вона є відносною у часі та просторі. Змін зазнають тільки її форми та прояви. Падіння темпів економічного розвитку в першу чергу зачіпає та дестабілізує середній клас країни, через що до прошарку бідних починають входити багато працівників престижних професій (викладацький персонал ВНЗ, професійні медики, науковці, вчителі), а в ниж-чих класах суспільства спостерігається таке явище як «зубожіння бідних».

Цікавим є припущення розмежування категорії бідних, запропоноване вченою Е. Лібановою, яка вважає, що бідність існує в двох проявах – як бід-ність «сильних» та «слабких». Остання – це бідність непрацездатних або частково непрацездатних осіб, осіб з особливими потребами. Така бідність має соціальне забарвлення, вона обумовлена демографічними особливостями окремих категорій населення. Певні прояви бідності «слабких» спостерігаються в будь-яких суспільствах. В даному випадку в гру вступає держава, функцією якої є підтримка вразливих верств на засадах соціальної допомоги. Бідність «сильних» виникає переважно в кризових умовах, коли повноцінні працездатні

особи не з власної вини не в змозі забезпечити своєю працею прийнятні в суспільстві стандарти способу життя. У цьому контексті бідність «сильних» має переважно економічну природу. Власне тому, насамперед, потрібно будувати механізм подолання бідності «сильних», які сформують здорове, гармонійне суспільство, в якому бідність «слабких» поступово скорочуватиметься [2].

Між бідністю, спричиненою висхідною динамікою нерівності та економічним розвитком встановився певний механізм взаємозв'язку, який полягає в тому, що стрімке економічне зростання підвищує попит на робочу силу. Перехід від стану безробіття до повної зайнятості стимулює доходи тих верств, що знаходяться на нижніх щаблях суспільства, не беруть активної участі в розподілі. Це згодом призводить до зменшення нерівності. Економічне зростання сприяє накопиченню багатства, і, як наслідок, вільні ресурси можуть перерозподілятись на користь бідних, що в свою чергу також веде до зменшення розриву між багатими та бідними.

3. Економічна теорія в контексті нерівномірності розподілу доходів

В економічній теорії питання критеріїв ефективності використання ресурсів, справедливості розподілу доходів та багатства, та їх вплив на добробут розглядаються комплексно в тісній кореляції. Вперше на існування взаємозв`язку між нерівномірним розподілом доходів та економічним розвитком наголосив американський вчений С. Кузнєц в 1955 році. Він зазначив, що економічне зростання спочатку призводить до збільшення нерівності, а згодом до її зменшення. Цей взаємозв`язок отримав назву крива Кузнєца (зворотня U-крива). Теоретичне обґрунтування кривої Кузнєца полягає в тому, що в країнах з раннім ступенем економічного розвитку нерівність доходів спочатку зростає, але згодом має тенденцію до зменшення. Вчений висунув гіпотезу, що нерівномірність у виробництві призводить до високого рівня доходів в індустріальному секторі і, як наслідок, збільшенню його долі в економіці та зростанню нерівності. За основу дослідження вченим взято двохсекторну економіку, в якій одна галузь (наприклад, сільське господарство) є більш технологічно відсталою порівняно з іншою (промисловість). Першочергово перша галузь (сільське господарство)

переважає в економіці країни, відповідно більшість населення зайнята в даному секторі, а дохідна частина перебуває приблизно на одному рівні і, таким чином, встановлюється відносна рівність в суспільстві. Проте, поступово доля іншого сектору (в конкретному випадку промисловості) зростає, а в силу високої продуктивності праці заробітна плата встановлюється на вищому рівні порівняно з іншою галуззю, що сприяє перетоку робочої сили. Припускається, що заробітна плата в останній галузі може бути неоднорідною, тому що спочатку спостерігається приплив некваліфікованої робочої сили. Ці фактори призводять до росту нерівності як всередині галузі, так і в економіці в цілому. Цей процес продовжується до тих пір, поки в першій галузі не залишиться занадто мала кількість робітників, що призведе до підвищення заробітної плати в галузі. Крім того, успішність другої галузі сприятиме підвищенню продуктивності праці в першій галузі, а робітники, що перейшли з першої галузі в другу на той час вже отримають необхідний обсяг знань та професійного досвіду. Перерозподіл робочої сили з галузей з низькою продуктивністю праці в галузі з більш високою продуктивністю праці призводить до поступового виникнення та закріплення тенденції на зниження нерівномірності доходів. Все це призведе до підвищення доходів в обох галузях, а на загальноекономічному масштабі – до зниження нерівності та підвищення суспільного добробуту. Дане твердження не має остаточного наукового схвалення, адже існують різні точки зору науковців стосовно підтвердження наявності цього взаємозв'язку. Зокрема більшість сучасних науковців не прослідковують існування будь-якого взаємозв'язку між економічним розвитком та розподілом доходів населення.

Представники різних економічних шкіл та економічної думки за основу дослідження брали певні аспекти розподільних відносин, рівень розвитку продуктивних сил, специфіку відносин власності, наявні механізми впливу держави та інших суспільно-політичних інститутів на розподіл доходів в суспільстві.

Класична школа, представлена такими вченими як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.С. Мілль, Е. Берк, Дж. Прістлі, Дж. Бентам, А. Юнг, в контексті розподілу та перерозподілу доходів населення розглядає суспільство як цілісну єдність, де кожен член суспільства має свою частку в національному доході. Добробут суспільства в повній мірі впливає

на добробут і щастя окремого індивіда. Зростання національного багатства впливає на зростання життєвого рівня громадян. Вільне підприємництво повинно забезпечувати зростання національного багатства і тому воно отримує гарантії недоторканості в державній політиці невтручання. Розмір зарплати А. Сміт визначав виходячи із вартості засобів існування: «Людина завжди повинна мати можливість існувати своєю працею, і її заробітна платня мусить щонайменше бути достатньою для її існування. У більшості випадків вона має навіть перевищувати цей рівень; в іншому разі робітник не мав би можливості утримувати сім'ю» [4, с. 47].

«Структура розподілу, – стверджував К. Маркс, – повністю визначається структурою виробництва. Розподіл сам є продуктом виробництва – не лише за змістом, бо розподілятися можуть лише результати виробництва, але і за формою – бо певний спосіб участі у виробництві визначає особливу форму розподілу, форму, в якій беруть участь в розподілі».

К. Маркс та К. Каутський, представники марксизму, припускали, що зростання продуктивності праці, досягнуте при капітальному способі виробництва, даючи вигоди капіталісту, не звільняє робітників від всезростаючої бідності.

Маржиналісти Л. Вальрас, К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Л. Візер, Дж.Б. Кларк, відштовхуючись від теоретичних засад граничної корисності, стверджували, що:

– фактори виробництва створюють національний дохід і беруть участь у його привласненні;

– прибуток є платою за використання такого фактору як підприємницький хист;

– існує природний закон розподілу, згідно з яким кожен економічний суб'єкт має свою винагороду.

Економічна школа інституціоналізму (Т. Веблен, В. Комонс, В. Мітчел, В. Гамільтон, А. Берлі, М. Туган-Барановський, В. Льюїс, Я. Таката) розглядає чинником у визначенні розміру заробітної плати продуктивність суспільної праці, яка визначає обсяг суспільного продукту, що підлягає розподілу між суспільними класами та соціальною силою робітничого класу, від якої залежить частка суспільного продукту, яка надходить у розпорядження робітника.

М. Туган-Барановський стверджував, що «чим більше згуртовані робітники, тим вони економічно сильніші по відношенню до капіталістів і тим більшу частку свого продукту можуть відстояти у боротьбі з останніми».

Дж. Кейнс («Загальна теорія зайнятості, процента і грошей», 1936 р.) констатував факт, що багатство розподіляється між членами суспільства нерівномірно, що є пороком економіки. Вирішення проблеми вчений вбачав у встановленні чіткого оподаткування, зокрема введення податку на спадщину, що допоможе усунути нерівність у розподілі багатства.

В. Парето,один із видатних та знаних дослідників, у 1897 р. сформулював універсальний принцип, названий в економічній теорії «законом Парето», або «принципом 20/80». На той час науковцем за основу дослідження було взято тогочасну структуру розподілу доходів населення Італії, та встановлено наступну пропорцію: 20% населення зосереджує у своїх руках 80% сукупного доходу, тоді як 80% населення отримує тільки 20% доходу. Закон Парето твердить, що, незважаючи на соціальні та політичні фактори, форму правління, нерівномірність розподілу доходів залишається стійкою для усіх країн, а її величина (пропорція 20/80) скрізь майже однакова. Покращення на думку В.Парето наступає тоді, коли підвищення добробуту одних людей не погіршує добробут інших. Учений шукав джерела добробуту суспільства у сфері державних фінансів, вважаючи, що через бюджетно-податкову політику держава має забезпечу-вати реалізацію демократично визначених етичних ідеалів. Принцип нерівномірного розподілу не обмежується межами фінансової площини. Якщо вдатись до детального вивчення даного питання, то насправді значний обсяг наукових робіт публікує невелика кількість вчених, а невелика група композиторів є творцями майже всієї класичної музики, відомої в сучасному світі.

Економісти Реймонд Фісман і Едвард Мігел в своїй книзі «Економічні Гангстери: Корупція, Насильство і Бідність Народів» зачіпають тему нерівності та висувають нову теорію про нездатність бідних держав вибратися з хронічної бідності. Теоретичні витоки хронічної бідності лежать в основі двох теорій:

1) бідні країни позбавлені стартового капіталу, необхідного для розвитку, а кредитні ресурси призводять тільки до збільшення боргів.

Виходячи з цього, бідним державам слід допомагати шляхом надання їм економічної допомоги та списання боргів;

2) головна причина бідності держав – поганий уряд. Корумповані чиновники і політики зацікавлені в особистому збагаченні, їх не цікавить громадське процвітання. У результаті, міжнародна допомога не виправдовує себе, оскільки потрапляє в кишені місцевої еліти, а не тих, хто її потребує. Допомогти бідним державам вибратися з нужди, можна тільки шляхом проведення комплексних реформ і лише після цього – надання економічної допомоги.

Р. Фісман і Е. Мігел висунули свою теорію, в якій пояснили бідність держав як схильність їх мешканців до традиційного насильства і недотримання законів. До прикладу, результати дослідження ситуації з рівнем насильства в Африці показали, що саме в періоди посухи і голоду насильство серед населення має тенденцію до зростання. Логічне пояснення цьому наступне: за умов коли селянин позбавлений можливості займатися сільським господарством різко збільшується ймовірність того, що він стане схильним до пограбування. В такому випадку кількість грабежів серед населення зростає, тим самим позбавляючи сенсу роботи інших селян і скорочуючи розміри інвестицій в економічних масштабах (наприклад, люди не зацікавлені будувати будинки, придбавати матеріальні цінності, адже побоюються, що їх пограбують або спалять). Як наслідок, жителі у безвиході: голод породжує насильство, а насильство – голод.

Прийнято вважати, що від насильства найбільше потерпають держави, заселені представниками різних національностей, – різні етноси таким чином воюють за вплив. Однак в Сомалі, населення якої сповідує одну релігію і належить до однієї етнічної групи, насильство не припиняється вже кілька десятиліть. На думку Р. Фісмана та Е. Мігела в бідних державах існує давня традиція насильства і недотримання закону, в тому числі, який проявляється у поширенні корупції.

Т. Пікетті, французький економіст, у своїй книзі «Капітал у XXI сторіччі» (2013 р.) прогнозує тенденцію до зростання концентрації багатства, тому що нині рівень прибутковості капіталу значно перевищує рівень та темпи економічного зростання. Дохід на капітал генерує більший рівень багатства ніж доходи від заробітної плати, що веде до концентрації капіталу. Економістом висунуто ідеї подолання

даної проблеми шляхом введення прогресивного податку на доходи та податку на багатство.

Перерозподіл доходів – це складний та багатошаровий процес, який являє собою процес вилучення частини доходів у одних та передачу їх іншим, або добровільне передавання доходів одних іншим, у випадку держави – через податки, у межах галузі – через бюджет, у межах сім'ї – через розподіл загального доходу сім`ї між її членами. Перерозподіл доходів може приймати кілька форм. Перша – це прямий перерозподіл доходів від багатих прошарків суспільства на користь бідних. Друга форма здійснюється з допомогою державного втручання шляхом фінансування та забезпечення неблагополучних верств суспільними благами (освіта, пенсійне забезпечення, охорона здоров`я, забезпечення житлом тощо).

На думку Н. Холода нині не існує єдиної теорії, яка цілком та вичерпно пояснює процеси розподілу доходів населення у сучасних економічних системах, тому потрібно використовувати різні підходи [6, с. 26].

Раніше вважалось, що саме нерівність стимулює економічний розвиток. Пояснення даному твердженню наступне: нерівність сприяє накопиченню капіталу в представників багатих верств суспільства, з допомогою якого стимулюється подальше економічне зростання. Проте, на сьогоднішінй день сміливо можна спростувати дане твердження, адже, навпаки, саме зменшення нерівності сприяє економічному росту. Перш за все, нерівність здійснює негативний вплив на економічне зростання, тому що малозабезпечені громадяни позбавлені можливості накопичувати свій матеріальний та людський потенціал, що призводить до негативних наслідків в довгостроковій перспективі. По-друге, нерівність також може стати причиною соціально-політичної нестабільності в країні, що веде до зменшення інвестицій та капіталовкладень, і в результаті до економічного занепаду. По-третє, нерівномірний розподіл доходів в суспільстві може мати негативний політекономічний вплив на ситуацію в країні. Наприклад, в країнах з великим розривом між багатими та бідними владні сили вдаються до популістських мір в напрямку перерозподілу доходів, спостерігається масова експропріація, що послаблює мотиви до накопичення, капіталовкладень та праці, що супроводжується загостренням політичної

ситуації та підривом економічного розвитку. По-четверте, тенденція нерівномірного розподілу цінних ресурсів свідчить про всезагальну загрозу стабільності суспільства. Надмірна диференціація доходів населення посилює соціальну та політичну нестабільність суспільства, тому питання боротьби з бідністю безпосередньо пов'язане з проблемою перерозподілу доходів та забезпечення соціальної справедливості. Найбільш вразливим виступає середній клас, стимулюючий вплив якого на економічний розвиток значно послаблюється. Бідність та убогість викликають зростання соціальних захворювань, професійну деградацію та погіршення якості людського капіталу. Висока диференціація доходів посилює підприємницькі та інвестиційні ризики. Але при перерозподілі доходів у суспільстві з метою досягнення більшої соціальної справедливості можливе зниження стимулів до активної економічної діяльності членів суспільства. Витрати на реалізацію перерозподільних програм можуть перевищити вигоди від їх здійснення. Тому особливо важливим у таких умовах є формування соціальних нормативів, тобто – мінімальних державних гарантій, а саме: прожитковий та неоподатковуваний мінімум, мінімальні розміри заробітної плати, допомоги, пенсії за віком, співвідношення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, пенсії.

4. Практичні підходи до вирішення проблем нерівності

Як вже наголошувалось, нерівномірний розподіл має глобальний характер та притаманний всім країнам. Для оцінки рівня даного явища застосовують «індекс Джині» – макроекономічний коефіцієнт, розроблений статистиком італійського походження К. Джині. Даний показник визначає диференціацію населення за рівнем грошових доходів та вказує на ступінь відхилення фактичного розподілу доходів від абсолютно рівного розподілу. ООН, Світовий банк та інші відомі та впливові міжнародні організації застосовують даний коефіцієнт для розрахунку стану розподілу доходів населення в розрізі країн світу. Значення коефіцієнту коливається від 0 (або 0%) до 1 (або 100%). Якщо країна має нульовий показник коефіцієнту Джині, то відповідно до вимірювання розподілу багатства країна має ідеальну рівність з точки зору фінансового процвітання. Якщо ж коефіцієнт Джині в країні рівний одиниці, то країна має найбільший прояв нерівності та непропорцій-

ний розподіл багатства серед своїх жителів. Таким чином, найкращий сценарій для країни – це нульове значення індексу Джині. Більшість науковців схильні вважати, що індекс Джині не є абсолютно правильним засобом вимірювання доходу чи багатства країни. Країна з високим рівнем доходу та країна з низьким рівнем доходу можуть мати однаковий показник індексу Джині, так як доходи розподіляються однаково всередині цих країн [7].

В більшості випадків ступінь нерівності визначається через систему показників, заснованих на статистичних оглядах та розрахунках, які пов'язані з пошуком та встановленням функціональних залежностей. У доповіді ПРООН подають статистику за децільним та квінтильним коефіцієнтами щодо оцінки нерівності у рівнях споживання (доходу). Найбільш простим показником нерівності є децільний коефіцієнт – відношення середнього доходу найбагатших 10% населення до середнього доходу найбідніших 10% населення. Значення цього коефіцієнта в різних країнах коливається в межах від 5 до 106.

Квінтильний коефіцієнт – співвідношення мінімального рівня доходів серед найбільш забезпечених 20% населення до максимального рівня доходів серед найменш забезпечених 20% населення, ранжованого за показником середньодушових еквівалентних доходів. Середнє значення квінтильного коефіцієнту сягає позначки 6,6 пунктів.

У новітніх дискусіях про нерівність на глобальному рівні до показників вимірювання нерівності відносять показник істинних заощаджень і багатства, який був запропонований Світовим банком, економіко-математичні показники оцінки нерівності: індекс генералізованої ентропії (GE – Generalised Entropy index), який був запропонований нідерландським економістом Анрі Тейлом у 1967 році на підставі доходів (споживання) на душу населення; індекс А. Аткинсона; індекс розвитку людського потенціалу (далі – ІРЛП), індекс щастя та ін. [12; 13; 16].

Політика Європейського Союзу спрямована на розбудову моделей багаторівневого державного управління для забезпечення більш досконалого соціального захисту малозабезпечених груп населення (одинокі матері, безробітні, «працюючі бідні»), зменшення бідності та соціальної ізоляції.

Прагнення побороти нерівність стимулює держави впроваджувати різні інструменти, такі як оподаткування та регулювання державних

витрат. Застосування вищезазначених інструментів та методи їх поєднання з принципами соціально-економічної рівності обумовлюють особливості соціальної моделі країни. Соціальна модель країн Європи початком свого формування сягає кінця XIX ст. та орієнтована на підтримання відносної стабільності та гармонії, мінімізація соціальної напруги, уникнення кризових демографічних та економічних зрушень.

5. Сучасні тенденції та особливості розподілу доходів та багатства серед населення

Сьогодні зростаюча нерівність в доходах індивідів характерна всім країнам світу із очевидною тенденцією до погіршення. Можна стверджувати, що дана проблема займає одну з передових позицій з-поміж наявних проблем людства. Якщо раніше проблема нерівності стосувалась тільки бідних країн, то станом на сьогодні вона зачіпає навіть розвинуті країни, які вже розробили власні підходи до даного питання. До прикладу, США зосереджують зусилля на розбудові стовпів капіталізму, який, в свою чергу, має забезпечити економічну та соціальну рівність. В США бідність розглядають як особистий добровільний вибір людини, тому державна допомога надається всім потребуючим в однаковому розмірі та не забезпечує надто комфортні умови для існування. Інша ситуація спостерігається в скандинавських країнах, де робиться колосальний акцент на всезагальній рівності та всім гарантовано високий рівень соціального захисту, незважаючи на робочий стаж та сплачені соціальні внески.

Проте ситуація залишає бажати кращого. За результатами дослідження міжнародної благодійної організації «Oxfam», за 2018 рік статки мільярдерів зросли на 12%. Після світової фінансової кризи 2007-2008 рр. кількість мільярдерів у світі подвоїлася і досягла цифри 2208 осіб, а їх сумарні статки збільшуються на 2,5 млрд. дол. щоденно, в той час як ставки оподаткування для найбільш багатих осіб та корпорація держави зменшили до мінімуму за останні 10 років [11].

Розрив між багатіями та бідними росте щодня. Країни намагаються зменшити кількість людей, які живуть в крайній бідності, однак економічний розрив продовжує зростати, а найбагатші люди світу надалі накопичують безпрецедентні обсяги багатства. Oxfam припускає, що інвестиції в освіту, охорону здоров'я та соціальне страхування можуть

зробити істотний внесок у викорінення бідності та нерівності, однак подібних вкладень у всьому світі катастрофічно не вистачає.

Дослідження провідних міжнародних організацій свідчать, що сотні мільйонів людей по всьому світу живуть в стані крайньої бідності, тоді як величезні матеріальні винагороди випадають тим, хто знаходиться на вершині суспільного ладу. Мільярдерів стає дедалі більше, ніж будь-коли раніше, і їхні статки виросли до рекордного рівня, в той час як бідні стали ще біднішими. Уряди країн називають цю ситуацію справжньою світовою кризою. Урядове втручання шляхом оподаткування могутніх корпорацій та заможних осіб здійснюється в рамках регулювання рівня розподілу багатства серед населення, але недостатнє фінансування соціальних програм (охорона здоров`я, освіта) призводять до того, що від такого роду політики потерпають бідні.

1% найбагатших у світі людей, статки яких перевищують 1 мільйон доларів, належить 45% світового багатства. Люди зі статками менше 10 000 доларів становлять 64% світового населення, але отримують менше 2% світового багатства. До багатих людей відносять людей, статки яких перевищують 100 000,00 дол. США. Найбагатші люди світу складають менше 10% населення планети та володіють 84% світового багатства [8].

За даними Forbes, 10 топ-мільярдерів світу мають 745 мільярдів доларів сукупного багатства, що перевищує загальну кількість товарів і послуг, які виробляє більшість країн щорічно. Станом на 2018 рік згідно з рейтингом Forbes загалом у світі проживає 2 208 мільярдерів. Ті, хто мають надзвичайні статки, часто накопичували їх на спинах тих людей, які працюють на низьку заробітну плату та в небезпечних умовах.

Починаючи з 1980 р. частка національного доходу, який припадає на найбагатший 1%, швидко збільшується в Північній Америці (а саме в США та Канаді, Китаї, Індії та Росії та більш помірковано в Європі. Справа в тому, що в післявоєнні роки політики країн на зменшення економічних розривів були відкинуті з порядку денного стабілізації ситуації в світі. На відміну від цього, країни та регіони, які не зазнали повоєнного режиму, такі як Близький Схід, Африка на південь від Сахари та Бразилія, мали відносно стабільний, але надзвичайно високий рівень нерівності. Швидке економічне зростання в Азії (особливо в Китаї та Індії) вивело багатьох людей з крайньої бідності. У Китаї спостеріга-

ється найшвидше зростання частки світових мільйонерів, піднявшись з 5% в 2017 році в частці мільйонерів усього світу до 7% в 2018 році.

Станом на 2019 рік 1% найбагатших в США володіють 42,5% національного багатства, що становить значно більшу частку, ніж в інших країнах ОЕСР. У жодній іншій індустріальній країні найбагатший 1% не володіє більше ніж 28% багатства своєї країни. В США майже 5,3 мільйона осіб володіють фінансовими активами щонайменше 1 млн. дол. США.

Понад 65% світових мільйонерів продовжують проживати в Європі чи Північній Америці, з них 41% називають своєю домівкою США [17].

Тенденції та особливості розподілу багатства в сучасному світі:

1. Бум світових мільярдерів. Минуло трохи більше 10 років з моменту фінансової кризи, яка сколихнула світ і заподіяла величезні страждання. За цей час статки найбагатших різко зросли, а кількість мільярдерів збільшилася майже вдвічі. У 2017 та 2018 роках список мільярдерів поповнювався на 1 пункт кожні два дні. Сьогодні в їхньому розпорядженні більше багатства, ніж будь-коли раніше, в той час як майже половина людства ледве врятувалась від крайньої бідності, живучи менше ніж на 5,50 доларів на день.

Прийнято вважати, що зростання кількості мільйонерів провокує зрос-тання нерівності серед населення. Зміни в рівні нерівності, або точніше зміни в частині розподілу, безумовно, може бути фактором, який впливає на збільшення або зменшення відносного багатства тих, хто перебуває на вершині добробуту. Однак, є й інші фактори, що сприяють зростанню кількості мільйонерів: зростання середньозваженого показника багатства допомагає індивідуумам перейти поріг в 1 млн. дол. США, а зростання чисельності населення розширює потенційне коло тих, хто зможе перейти вищевказаний поріг. [CreditSuisse]

2. Недофінансовані державні послуги. Державні інституції страждають від хронічного недофінансування або підпадають під дію приватних компаній. У багатьох країнах гідна освіта або якісна охорона здоров'я стали розкішшю, яку можуть собі дозволити лише багаті. Це має важливе значення для майбутнього покоління та можливостей прожити краще та довше життя.

3. Якість життя. У більшості країн гроші є засобом здорового та тривалого життя. Люди з бідних громад можуть сподіватися померти

на десять-двадцять років раніше, ніж люди у заможних районах. У країнах, що розвиваються, діти з бідних сімей вдвічі частіше помирають у віці до п'яти років, ніж діти із забезпеченої родини.

4. Гендерна нерівність. У багатьох країнах простежується диспропорція на рівні гендерних доходів на ринку праці. Наприклад, в Америці середня заробітна плата для жінок складає 77% від заробітної плати чоловіків [1].

Чоловіки володіють на 50% більше світового багатства, ніж жінки, і контролюють 86% корпорацій. Тільки 4 центи на кожен долар податкового доходу надходять від податків на багатство. За 2018 рік багатство світових мільярдерів перевищило 900 мільярдів доларів, що становить 2,5 мільярда доларів на день [17].

Відповідно до звіту Gredit Suisse, оприлюдненого в жовтні 2019 року, глобальні розриви в рівні багатства скорочуються протягом останніх двох десятиліть. Єдиною групою, яка намагається протистояти цій тенденції, є верхівка світу, що становить не більше 5% світового населення. Припущення про те, що більшість людей покращили своє відносне становище багатства підкріплюється спостереженням, що частка небагатих, тобто 90% світового населення, у структурі світового багатства зросла від 11,5% у 2000 році до 18,3% у 2019 році. Вплив приросту населення на нерівність в розподілі багатства – це ще одне питання, на яке варто звернути увагу. Приріст населення зменшує відносну кількість дорослих, які в середньому заможніші за молодих, тому це підтримує тенденцію до зменшення нерівності багатства або ж обмеження до його збільшення [9].

6. Висновки

Таким чином, між реальною та видимою проблемою нерівності існують суттєві відмінності. Нерівність, як мультиаспектна категорія, існує на всіх рів-нях: національному, регіональному та глобальному. Економічна нерівність проявляється в нерівномірному доступі до економічних ресурсів: доходів, активів, власності, багатства, капіталу між різними верствами населення країни, регіону, світового господарства. Нерівність сприймається через призму відносності та відмінностей у можливостях розвиватися. Тому для її оцінки традиційно використовують показники концентрації доходів, багатства, активів: коефіцієнт

Джині, Пальми, децільний та квінтильний показники, індекс щастя, ВВП на душу населення та ін. Різні представлення про нерівність суттєво різняться між собою та, іноді, протирічать фактичним даним (рейтинг про щастя та ін.). Комплексний та цілісний аналіз показників нерівності дає можливість чітко виокремити підстави, розробити й сформувати заходи щодо скорочення нерівності.

В сталих економічних системах уряд зменшує нерівність в доходах та бореться з бідністю громадян шляхом грамотного та ефективного перерозподілу доходів. Масштаби зазначеного перерозподілу мають історичні витоки, залежать від типу економічної моделі в країні, політичної ситуації, цінностей, закладених в суспільстві та багатьох інших факторів. В країнах з трансформаційною економікою дане питання набуло особливої важливості та актуальності, адже власне перехід від принципів командної економіки до ринкових механізмів – це процес складний та тривалий.

Відносини з розподілу доходів формуються на рівні взаємодії багатьох суб'єктів (індивідів, груп людей, домогосподарств, держави, суспільства в цілому), де об'єктом виступає результат суспільного виробництва (товари, послуги), необхідний для задоволення потреб учасників відносин. Розробка та введення механізмів формування доходів на різних рівнях та їх розподілу між представниками різних соціальних прошарків. Даний аспект є вирішальним у встановленні оптимального співвідношення ефективності та справедливості розподілу.

Список літератури:

1. Дучинська Н.І. Диференціація доходів домашніх господарств в умовах ринкової економіки. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «*Сучасний стан та проблеми розвитку статистики, обліку та аудиту в умовах глобалізації*». Дніпропетровськ, 2015. 146 с.

2. Лібанова Е.М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу : моногр. Київ : КНЕУ, 2008. 330 с.

3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Антология экономической класики. Т. 1. Москва : Экономключ, 1991.

4. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй; перекл. з англ. [О. Васильєва, М. Межевікіної, А. Малівського]. Київ, 2001. 593 с.

5. Туган-Барановський М.І. Основи політичної економії. Львів : ЛНУ м. І. Франка, 2003.

6. Холод Н.М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках : монографія. Львів : Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. 442 с.

7. Gini Coefficient By Country Population. URL: http://worldpopulationreview.com/countries/gini-coefficient-by-country/ (дата звернення: 30.10.2019).

8. Global inequity facts.Inequality.org. URL: https://inequality.org/facts/global-inequality/ (дата звернення: 30.10.2019).

9. Global wealth report 2019. Credit Suisse. Research Institute, October 2019. URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjp55vh8MPlAhXpyKYKHUroDqwQFjABegQICxAG&url=https%3A%2F%2Fwww.credit-suisse.com%2Fmedia%2Fassets%2Fcorporate%2F docs%2Fabout-us%2Fresearch%2Fpublications%2Fglobal-wealth-report-2019-en. pdf&usg=AOvVaw2VwCNo8WRWHRSaFABx_Sr8 (дата звернення: 30.10.2019).

10. Oxfam Briefing Paper (2017). AN ECONOMY FOR THE 99%). URL: https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-economy-for-99-percent-160117-en.pdf (дата звернення: 30.10.2019).

11. Oxfam: World's richest 26 own same wealth as poorest half. URL: https://www.aljazeera.com/news/2019/01/oxfam-world-richest-26-wealth-poorest-190121054249908.html (дата звернення: 30.10.2019).

12.The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. Environment and Development. World Bank, 2011. URL: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2252 (дата звернення: 30.10.2019).

13. Theil H. Economics and Information Theory. Amsterdam: North- Holland, 1967. 488 p.

14. World Development Report 2019. URL: https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2019 (дата звернення: 30.10.2019).

15. World GDP per capita Ranking 2019. URL: http://statisticstimes.com/economy/projected-world-gdp-capita-ranking.php (дата звернення: 30.10.2019).

16. World Happiness Report 2019. URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjVl_C1-8PlAhVmyqYKHaYpCgkQFjADegQIABAB&url=https%3A%2F%2Fworldhappiness.report%2Fed%2F2019%2F&usg=AOvVaw1n8QVn6lkvFQgkypc08TO- (дата звернення: 30.10.2019).

17. 5 shocking facts about extreme global inequality and how to even it up. Oxfam international. URL: https://www.oxfam.org/en/5-shocking-facts-about-extreme-global-inequality-and-how-even-it (дата звернення: 30.10.2019).

References:

1. Duchynsjka N.I. (2015). Dyferenciacija dokhodiv domashnikh ghospodarstv v umovakh rynkovoji ekonomiky [Uneven income distribution in a market economy]. Proceedings of the *Mizhnarodna naukovo-praktychna konferencija «Suchasnyj stan ta problem rozvytku statystyky, obliku ta audytu v umovakh ghlobalizaciji» (Dnipropetrovsjk)*, Dnipropetrovsjk. (in Ukrainian)

2. Libanova E.M. (2008). *Bidnistj naselennja Ukrajiny: metodologhija, metodyka ta praktyka analizu: monoghr.* [Poverty in Ukraine: methodology, methods and practice analysis: monograph]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

3. Rikardo D. (1991). *Nachala politicheskoy єkonomii i nalogovogo oblozheniya / Antologiya єkonomicheskoy klasiki. T. 1* [Principles of *Political Economy and Taxation*, T. 1]. Moskow: Ekonomklyuch. (in Russian)

4. Smit A. (2001). *Dobrobut nacij. Doslidzhennja pro pryrodu ta prychyny dobrobutu nacij* [The Wealth of Nations]. Kyiv. (in Ukrainian)

5. Tughan-Baranovsjkyj M.I. (2003). *Osnovy politychnoji ekonomiji* [Political Economy]. Lviv: LNU im. I. Franka. (in Ukrainian)

6. Kholod N.M. (2009). *Rozpodil dokhodiv ta bidnistj u perekhidnykh ekonomikakh: monoghrafija* [Income Distributionand Poverty in Transitional Countries]. Lviv: Vyd. centr LNU im. Ivana Franka. (in Ukrainian)

7. Gini Coefficient By Country Population. Retrieved from: http://worldpopulationreview.com/countries/gini-coefficient-by-country/ (accessed 30 October 2019).

8. Global inequity facts. Inequality.org Retrieved from: https://inequality.org/facts/global-inequality/ (accessed 30 October 2019).

9. Global wealth report 2019. Credit Suisse. Research Institute, October 2019. Retrieved from: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjp55vh8MPlAhXpyKYKHUroDqwQFjABegQICxAG&url=https%3A%2F%2Fwww.credit-suisse.com%2Fmedia%2Fassets%2Fcorporate%2F docs%2Fabout-us%2Fresearch%2Fpublications%2Fglobal-wealth-report-2019-en. pdf&usg=AOvVaw2VwCNo8WRWHRSaFABx_Sr8 (accessed 30 October 2019)

10. Oxfam Briefing Paper (2017). AN ECONOMY FOR THE 99%). Retrieved from: https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-economy-for-99-percent-160117-en.pdf (accessed 30 October 2019).

11. Oxfam: World's richest 26 own same wealth as poorest half. Retrieved from: https://www.aljazeera.com/news/2019/01/oxfam-world-richest-26-wealth-poorest-190121054249908.html (accessed 30 October 2019).

12. The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium. Environment and Development. World Bank, 2011. Retrieved from: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2252 (accessed 30 October 2019).

13. Theil H. Economics and Information Theory / H. Theil. – Amsterdam: North-Holland, 1967. – 488 p.

14. World Development Report 2019. Retrieved from: https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2019 (accessed 30 October 2019).

15. World GDP per capita Ranking 2019. Retrieved from: http://statisticstimes.com/economy/projected-world-gdp-capita-ranking.php (accessed 30 October 2019).

16. World Happiness Report 2019. Retrieved from: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjVl_C1-8PlAhVmyqYKHaYpCgkQFjADegQIABAB&url=https%3A%2F%2Fworldhappiness.report%2Fed%2F2019%2F&usg=AOvVaw1n8QVn6lkvFQgkypc08TO- (accessed 30 October 2019).

17. 5 shocking facts about extreme global inequality and how to even it up. Oxfam international. Retrieved from: https://www.oxfam.org/en/5-shocking-facts-about-extreme-global-inequality-and-how-even-it (accessed 30 October 2019).

FINANCIAL POLICY OF INCENTIVE SUPPORT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AT THE LEVEL OF REGIONAL SYSTEMS: EXPERIENCE OF THE BALTIC STATES

Lesia Ishchuk[1]
Vadym Polishchuk[2]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-29

Abstract. *The purpose* of the article is to study the experience of the Baltic countries in financial support of regional sustainable development systems. In the research process, the axiomatic method is used, which allows us to formulate a system of inference rules, which allows us to turn the starting points and move from one position to another, as well as introduce new terms (concepts) into the theory of stimulating sustainable development. The comparison method is also used, it allows you to carry out a cognitive operation that underlies the judgments about the similarities or differences in financial support of regional sustainable development systems in different countries. *Methodology*. The study was conducted on the ongoing policy of financial support for sustainable development in countries such as Latvia, Lithuania and Estonia. The results of the study showed that the environmental taxation system is an effective area of financial support for sustainable development in the Baltic States, it has a stimulating effect, as well as a set of financial engineering tools, which include equity (venture capital), loans, loan guarantees, microfinancing and other forms of working capital help. *Practical implications*. Sustainable development of the region can be understood as a process of constant transformation of the qualitative and quantitative characteristics of the regional socio-ecological-economic system, aimed at achieving a dynamic balance between society, the economy and the environment, which ensures the well-being of present

[1] Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor at Department of Finance, Banking and Insurance,
Lutsk National Technical University, Ukraine Vadym Polishchuk2
[2] Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor at Department of Finance, Banking and Insurance,
Lutsk National Technical University, Ukraine

© Lesia Ishchuk, Vadym Polishchuk

and future generations in compliance with the principles of equilibrium, balance, harmony, stability, competitiveness and security of the region. The practical implementation of the financial support policy for the sustainable development of regional systems requires coordination with the UN Global Sustainable Development Goals, in particular, decent work and economic growth, sustainable and comprehensive economic growth, can contribute to progress, create decent jobs for all and improve living level, industry, innovation and infrastructure, inclusive and sustainable industrialization together with innovations and infrastructure that I can to develop a dynamic and competitive economic forces that will create jobs and income. *Value / originality*. Research on sustainable development and incentive measures for the sustainable development of regional systems provides the formation of a set of financial security policy instruments that can be applied not only in Latvia, Lithuania and Estonia, but also in other countries seeking to join the European Union, in particular for Ukraine.

1. Introduction

At the present stage of development, society has found itself in a difficult position. Almost all countries of the world, regardless of their socio-economic development, are forced to make decisions designed to overcome socio-economic and environmental problems. The complexity of the situation, manifested in social, economic and environmental relations, threatens to become long-term. Economic downturn reduces employment and consumption. At the same time, almost all countries, including Ukraine, face very serious environmental challenges. In particular, climate change poses an unprecedented environmental and economic threat and adversely affects the state of public safety. Conflicts in the system «society – economy – ecology» are growing with increasing frequency. First of all, these contradictions affect the whole society at different levels of natural systems: global, national, regional and local. Each level is characterized by its parameters and approaches to resolving contradictions and negative phenomena associated with the development of society. However, it is clear that it is becoming increasingly difficult to influence every level of society in the direction from global to local. This is explained by the fact that the lower the level, the more practical are the tasks that need to be solved, and the threat of their overcoming also grows. All levels of society are most

at risk of whole territorial entities with unique natural-geographical and resource potential, from which countries – regions are formed. Under the influence of threatening phenomena and processes, regions lose their internal resistance, their relatively supported development is disrupted.

2. Understanding the sustainable development at the level of regional systems

The only optimal option for achieving sustainable development of the regions is the idea of regional balance. It follows from a single social optimum, repeatedly violated in the theory of economic development. The main content of the economic equilibrium is the observance of the correspondence between the various components: the cost and material parts of the social product between supply and demand in the market.

In our understanding, the state of dynamic equilibrium of a regional socio-ecological-economic system implies such a state when it can get out of its inherent comfortable state under the influence of external influence (with a minimally safe deviation) and return to a qualitatively better state. This means that the system, while developing, is constantly changing quantitative and qualitative indicators, but internally it remains in equilibrium on which influences of external factors (influence factors). But under the influence of again various factors, the system continues to change, and over time it will again reach equilibrium, about which the candles are the so-called bifurcation points. Bifurcation is associated with the instability of the trajectory of the development of the system, the presence of a situation of choice between several alternatives in which small, random, subjective factors can play an important or even decisive role.

It is necessary to distinguish between stable equilibrium and moving equilibrium, which are mentioned in synergy. The former is characterized by the constancy (immutability) of parameters and processes within the system. That is, any shifts (disturbances, fluctuations) do not affect the state of equilibrium of the system, or rather do not cause changes in the further development of the system. Mobile equilibrium is more close to dynamic equilibrium. The state of mobile equilibrium is manifested when, under the influence of various perturbations from the outside and from the inside (fluctuations), changes in the parameters and all processes in the system occur, and subsequently entail changes in the development of the system.

Dynamic equilibrium is a variable state and has not become in nature. This state combines two states of synergetic equilibrium: stationary (in the understanding that the system is constantly returning to a state of socio-ecological and economic equilibrium), and mobile (in the sense of constantly changing system parameters). That is, the dynamic equilibrium of the socio-ecological-economic system is a state of stationary-mobile in nature, which completely excludes the state of equilibrium and a halt of development. But rather, on the contrary – the constant development of the system (in this case, the regional) with its constant achievement, despite various negative or positive factors, the balance between social, environmental and economic processes. Sustainable development is an extremely complex process in nature. Co-ordination of actions in such related and simultaneously different spheres of the population's life as society, economics and ecology is extremely difficult. It is to solve this problem that it is intended to stimulate the regional socio-ecological-economic system, or region, in order to achieve sustainable development.

The basic principles of sustainable development of the region as a system to which it is necessary to apply incentive tools:

1. The principle of equilibrium of a regional system involves achieving a state of dynamic equilibrium of a regional system aimed at overcoming intra-systemic and external threats by activating internal potential capabilities.

The principle of equilibrium should be the key in moving the regional system towards sustainable development.

2. The principle of balancing the economic, social and environmental subsystems within the framework of sustainable development of the region determines the consideration of the regional system in the context of achieving the optimal ratio of qualitative and quantitative characteristics of the regional system.

3. The principle of harmony means the content of harmony, or the interconnectedness between the social, economic and environmental sphere of the region. This is manifested in the fact that all the regional development goals that must be achieved, the methods for achieving them are interconnected and aim to achieve the end result of sustainable regional development. In a broad sense, harmony must exist between a person and the world around him. The principle of harmony is especially important in that a large number of researchers on the sustainable development of the region

proceeded precisely from the harmonization of processes within the socio-ecological-economic system.

4. The principle of stability of all subsystems of sustainable development requires maintaining the positive parameters of the development of the system for as long as possible. The stability of regional development as an integral part of the stability of a country's development consists of economic, political, social and other types of stability.

5. The principle of competitiveness of subsystems of sustainable development provides for the activation of the region's potential capabilities to build up and effectively use competitive advantages in each subsystem of the region to ensure sustainable development of the region, as well as the introduction of new achievements of scientific and technological progress in the production, environment and social sphere of the region.

6. The principle of security of sustainable development of the region provides for the use of the potential of the regional system, the ability to self-reproduce and prevent the action of destabilizing factors. The security of the region is also the strength of the relationship between the elements of the regional system, contributes to the satisfaction of the interests of the population of the region in the spirit of national interests.

Sustainable development of the region can be understood as a process of constant transformation of the qualitative and quantitative characteristics of the regional socio-ecological-economic system, aimed at achieving a dynamic balance between society, the economy and the environment, which ensures the well-being of present and future generations in compliance with the principles of equilibrium, balance, harmony, stability, competitiveness and security of the region.

Sustainable development of the region is a synthesis of its three components – economic, social and environmental development of the region. The study of the economic component should be carried out in order to achieve equilibrium, balance, harmony, stability, competitiveness and security. Satisfaction of all criteria to determine the sustainable development of the economic component. Similarly, this applies to social and environmental components. The complex of measures of a stimulating nature will contribute to the achievement of the state of the equilibrium regional system and the way out of the nonequilibrium state of the regional socio-ecological-economic system. By this we mean that the object of stimulation is the sustainable

development of the regions. Sustainable development is not the current state of the regional system or even the national one. But the sustainable development of the region is a prospect, a priority to which it is necessary to strive. It should be remembered that it is stimulating tools that influence the system's desire to achieve sustain-able development of the region and to get out of the current state of the regional system. It is clear that any regional system seeks to prevent a state of disequilibrium, however, due to various factors (external and internal), initiatives to achieve sustainable development of the region can be stopped at the beginning. Therefore, it is necessary to stimulate sustainable development: firstly, in order to achieve sustainable development as a strategic goal; secondly, on the subject of achieving dynamic equilibrium of the regional system; thirdly, in order to achieve the optimal ratio of qualitative and quantitative characteristics of the regional system, namely, achieving a balance of sustainable development of the region; fourthly, on the subject of achieving the relationship between the social, economic and environmental spheres of the region, that is, achieving harmony; fifthly, on the subject of maintaining over the long term the positive parameters of the development of the regional system, namely, achieving stability in the sustainable development of the region; sixthly, with a view to enhancing the potential of the region to build up and effectively use competitive advantages in the social, economic and environmental spheres of the region, that is, to achieve regional competitiveness; seventh, on the subject of achieving the ability of the regional system to self-reproduction and preventing the action of destabilizing factors, namely, achieving security of sustainable development of the region.

It is also necessary to stimulate the development of regions because the regional level is a link between the local and national levels, and now more and more often – between the national and global ones.

It is in the regions that the most investment and innovative funds are attracted, because regional systems are the building blocks of any state. Regarding the sustainable development of the regions, it should be remembered that the stability of the system is first of all the interconnection (linkage), the mutual influence of the three main components of the system (economy, society and the environment). It is possible to influence the regional system through stimulating measures from the standpoint of socio-economic development, and the result will be the development of society and

the economy. But environmental problems will remain unresolved, which is unacceptable. In this case, the approach to solving problems from the standpoint of sustainable development allows you to influence the system comprehensively, harmoniously and at the same time, without highlighting any of the system components or functional processes. That is why the object of activating influence in the framework of the study should be precisely the sustainable development of the regions.

3. Financing actions in the context of achieving the Sustainable Develop-ment Goals in the Baltic states

The BSR is made up of nine countries and a number of metropolitan areas. The region encompasses Estonia, Latvia, Lithuania (the Baltic States) Sweden, Denmark, Finland, Germany, Poland and North-West Russia, with St. Petersburg and Kaliningrad Oblast, the Russian exclave between Poland and Lithuania. All the countries except Russia are members of the European Union. The paper examines only those BSR countries which are EU member states – Denmark, Estonia, Finland, Germany, Latvia, Lithuania, Poland and Sweden.

The European Council in its Sustainable Development Strategy has defined that the overall aim of sustainable development strategy is to identify and develop actions to enable to achieve continuous improvement of quality of life both for current and for future generations, through the creation of sustainable communities able to manage and use resources efficiently and to tap the ecological and social innovation potential of the economy, ensuring prosperity, environmental protection and social cohesion [7]. According to Hjorth P. and Bagheri A, a sustainable region demands a mutual balance among economic, social, cultural, political and naturally environmental development. Joining together the four dimensions of environment, economy, politics and society, sustainable development refers to a process in which the economy, environment, politics and ecosystem of a region change in harmony, and in a way that will improve over time. Sustainable development must be seen as an unending process defined neither by fixed goals nor the specific means of achieving them [9].

Until the second half of the 20th century a limited understanding of society's interaction with nature prevailed. Now people are aware that natural resources are not perpetual and any human activity influences nature both

in the short and in the long term. Environmental management has become a theme of vital importance among entrepreneurs in all BSR countries. Society and the business world have changed their attitude towards the environment – very often issues connected to the latter have become serious arguments in the decision making process. According to Dimante D. and Atstaja D., the ability to improve the environment is a significant task for enterprises in order to maintain international competitiveness. This necessity influences BSR countries' enterprises more and more, as there are high environmental standards in the European Union, and these standards are constantly being improved through regulation over the course of time [3].

Sustainable ideas become more and more popular in Latvian. It contributed to a number of factors, both economic (the need to conserve resources and energy) and social (consumer dictated market, high standards of quality and comfort), and environmental issues (responsibility for climate change and pollution reduction). Sustainable building has several benefits to sustainable development. Creating high-quality, environmentally friendly and healthy living space, ecological, economic and social sustainability are promoted, it is a way how to live more environmentally friendly and healthy, without sacrificing modern comforts and traditional standards of quality, but at the same time thinking about our children and grandchildren's future and the rights to live in a clean environment. Some of sustainable building's elements, such as using of natural resources and materials, has been known in the Latvian historical buildings. As rightly noted Tambovceva T., Geipele I. and Geipele S., a modern sustainable building combines centuries of proven expertise and modern technological solutions for optimal balance between tradition and innovative solutions. The decision of the European Parliament determines that until 2019 all new buildings would have to meet zero-energy requirements, thus these new buildings by themselves must produce as much energy for heating as they consume [15].

According to Global Goal 8, decent work and economic grow, sustained and inclusive economic growth can drive progress, create decent jobs for all and improve living standards. Globally, real GDP per capita and labour productivity have increased, and unemployment has dropped back to pre-financial-crisis levels. However, sluggish growth overall has prompted a rethinking of economic and social policies to achieve the transformational objectives of Goal 8 so as to meet economic growth targets in

least developed countries; increase employment opportunities, especially for young people; reduce inequalities across regions, age groups and genders; decrease informal employment; and promote safe and secure working environments for all workers [17].

Energy intensity, which is to be perceived as productivity of one of production factors (energy productivity) depends on behaviour of household (heating, refrigerating), transport mode, level of technology, institutions, including energy consumption culture etc. According to Tvaronavičienė M., industry is important consumer of energetic resources, hence disparities in countries, most likely will be replicated in all compounding consumers; 1) energy import, expressed in percentage terms has to be taken into account. Reasoning behind this sequence of comparative analysis is following: country can allow a luxury of being energetically inefficient if it has own energetic resources and does not depend on energy import. That context has to be taken into account while evaluating Lithuania's or any other country's prospects to develop sustainably and remain competitive in mid-range; 2) alternative and nuclear energy (percent of total energy use) has to follow already comparisons indicated above. The purpose of this step of comparative analysis is to clarify if tendencies in alternative energy fostering allow contribution of this kind of energy to sustainable and competitive development of industry in the future. If there is no tendency growth tendency, it means that alternative energy does not play propriate role in sustainable development; 3) high technology exports as % of manufactured goods, we believe, has to be observed. This characteristic of industry development would provide information, necessary to induce tendencies of all considered indicators into one generalizing picture. In case country appeared not sufficiently energy efficient and additionally energy dependent, well developed high technology sector of industry could mitigate negative effects and condition rather high international competitiveness; 4) concluding remarks about current economic structure, industrial development ant plausible future trends are to be formulated [18].

Entrepreneurship is multi-dimensional and can be considered in different contexts, but its importance for economic development and social wellbeing is unquestionable. It is usually related to the following positive effects as: economic growth through new businesses creation; increased competitiveness at firms and countries levels; employment.

Economists tend to define entrepreneurship from an occupational, a behavioural or an outcomes point of view. From the occupational point of view, entrepreneurs are simply those who are self-employed and/or business owners. As rightly noted Naudé W., behavioural definitions of entrepreneurship are related to the 'Schumpeterian' behavioural view by which entrepreneurship needs to be distinguished from other related activities, such as business ownership, business financing or business management. As it is stated, today many entrepreneurship scholars tend to agree that the defining feature of entrepreneurship is innovation through spotting and utilizing opportunities [11]. According to Balkienė K and Jagminas J., from the outcomes perspectives, entrepreneurship is usually examined by its contribution to different parameters of the economic development and quality of life. nt growth; productivity and unlocked personal potential [2].

Stam E. took notice of the following necessary conditions under which the concept of entrepreneurship is defined: 1) existence of entrepreneurial opportunities (environmental changes: technological, political/regulatory, social/demographic); 2) difference between people (in their willingness and ability to act upon an opportunity); 3) risk bearing, uncertainty until the entrepreneur pursues the opportunity; 4) organizing (new way of exploiting the opportunity); 5) innovation: recombination of resources into a new form that is by implication not a perfect imitation of what has been done before, and thus involves a change in the marketplace [13].

According to Global Goal 9, industry, innovation and infrastructure, inclusive and sustainable industrialization, together with innovation and infrastructure, can unleash dynamic and competitive economic forces that generate employment and income. They play a key role in introducing and promoting new technologies, facilitating international trade and enabling the efficient use of resources. However, the world still has a long way to go to fully tap this potential. LDCs, in particular, need to accelerate the development of their manufacturing sector if they are to meet the 2030 target, and scale up investment in scientific research and innovation. On a positive note, the carbon intensity of manufacturing industries declined at an annual rate of almost 3 per cent from 2010 and 2016, showing a general decoupling of CO2 emissions and GDP growth. Total official flows for economic infrastructure in developing countries reached $59 billion in 2017, an increase of 32.5 per cent in real terms since 2010. Further, impressive gains have been made in mobile connectivity.

Lundström A. and Stevenson L., analysing the government practice of different countries in the business innovation promotion, indicated a number of barriers inhibiting the development of innovative new firms: intellectual property issues, lack of adequate premises, lack of pre-seed developmental and early-stage equity financing, lack of entrepreneurial and management skills, lack of interaction effects between possible innovations and potential entrepreneurs and lack of a dynamic environment to stimulate overall entrepreneurial activity. They also stated that evidence exists to support the idea that innovative entrepreneurship is likely to be more effective in environments where entrepreneurship is highly valued and supported by society [10].

In the emerging market economies (countries in transition) the sustained economic growth based on the use of innovation has come forward as the major objective of government policy. In countries rich in resources, decision makers have increasingly realized that economic development based on their exports is hardly sustainable given the volatility of external market demand and prices. In other countries, poor in natural resources, there has been no alternative to innovation-based development since the start of transition [20]. According to Balkienė K., this justifies an important role of national innovation policies for the development of sustainable innovativeness ensuring higher economic and social value creation and future prosperity [1].

Traditionally, EU cohesion policy support to businesses and local authorities has almost exclusively taken the form of non-repayable grants or subsidies. However, in the current structural funds programming period (2007-2013), financial engineering instruments (FEIs) have emerged as a significant support mechanism in addition to grant assistance. Thus, "in 2007-2013 the use of different modes of financial instruments has become more widespread. Financial instruments are quickly growing in variety, scope and amounts committed to them. In the 2014-2020 period an even wider application is envisaged – the financial instruments can be used in all policy areas where feasible" [5]. Financial engineering instruments include the following: equity (venture capital), loans, loan guarantees, micro-finance, mezzanine finance and other forms of revolving assistance. The final recipients can be SMEs or other recipients of public funding, such as urban development funds and energy efficiency/renewable energy projects, and even individual citizens.

According to Global Goal 17, support for implementing the SDGs is gaining momentum, but major challenges remain. A growing share of the global population has access to the Internet, and a Technology Bank for LDCs has been established, yet the digital divide persists. Personal remittances are at an all-time high, but ODA is declining, and private investment flows are often out of sync with sustainable development. Moreover, global growth has slowed due to ongoing trade tensions, and some governments have retreated from multilateral action. With the stakes so high, strong international cooperation is needed now more than ever to ensure that countries have the means to achieve the SDGs.

The Information is one of the main resources, which together with other material resources – energy, financial and natural is included in every product or service and defines product's competitiveness and business results. Modern business sustainable development also depends on how effective business is using information, therefore we believe that the information could be taken as a source and mean of the modern business sustainable development. Information resources form one of the most important markets in Latvia – information market. In terms of development information market is ahead of national economy growth in Latvia.

As rightly noted Gaile-Sarkane E. and Ščeulovs D., information resources are characterized by specific properties and features: information resource has some level of entropy; it is non-material resource; it might be saved on various medias; it has fixed value (price); it might be transformed into managerial goals and tasks; it might have various indicators and degrees (ranks) of importance (technical, juridical, social, etc.); information resource has the same properties as have marketing elements (marketing mix, segmenting, etc.); importance degree of the information resource might be fixed or variable in various systems; information resource provides stimulating effect on new idea generation; utilization of information resource or its elements contributes to reduction of the uncertainty level during products manufacturing, distribution, usage, etc.; information resource is not possible without information technology and its development [8].

Social innovation is one of the "Europe 2020" strategy's seven flagship initiatives that the European Commission has drawn up to determine the national, European and international measures that would be implemented in the field of innovation in order to achieve the goals set by the "Europe

2020" strategy. According to Dobele L.; Grinberga-Zalite G. and Kelle L., special attention to the social innovation is provided in scope of the European Union's initiative "Innovation Union", which emphasizes the need to incorporate social innovation support measures for the European Social Fund programmes in 2014-2020 [4].

Social innovation is influenced by different factors and conditions that exist in the external and internal environment of an organization, which accordingly determine the development of social innovation in the country. One of the biggest political and legal obstacles for social innovation in Latvia is lack of legal recognition. Social innovation is not defined as one of priorities how to mitigate social problems; there is insufficient social innovation "policy coordination" (cooperation in the policy domain) and "operational coordination". This explains the fact that activities related to social innovation are held periodically. As rightly noted Raisiene A.G., social innovation development is significantly influenced by external funds. In Latvia, social innovation activities mainly are financed from the EU Funds and foundations, however, special support instruments should be made for development of social innovation at national level. There is insufficient information on social innovation in Latvia, which leads to the lack of data and measurement. Social innovation development depends also on society values and norms, their ability to take a risk and accept changes. For successful development of social innovation collaboration skills between different stakeholders are very important [12].

4. Financial support policy for sustainable development at the level of re-gional systems in the Baltic States

Before achieving sustainable development of the region, the system must achieve a state of equilibrium, harmony, balance, stability, competitiveness and security. The measure of achieving a dynamic equilibrium state will be determined by a set of features. Each of the signs will be the limit, the output or failure of which the system means failure to achieve sustainable development. However, it remains uncertain to stimulate the regional socio-ecological-economic system through the mechanism of formation of motivation for intra-regional self-organization of the system in order to achieve sustainable development of the region.

Indeed, when it comes to stimulating regional systems to achieve an equilibrium system in the short term and sustainable development in the long term, first of all we understand the creation of internal motivation for the self-development of the region, that is, intensify the desire of the regional system to achieve sustainable development. Motivation can arise under external influence on internal processes and phenomena characteristic of particular regions. However, motivation often arises as a conscious desire to achieve a goal.

Motivation is based on two categories – need and reward. From the standpoint of the region's sustainable development, the need should be understood as a stimulating principle, the fundamental principle of the region's development, strength, moves the region towards sustainable development through achieving equilibrium, harmony, stability, balance, competitiveness and security of the region's sustainable development. It is the regional need that will be that initial link, it directly begins any activity at the regional level.

In the context of regional sustainable development, the reward will be the receipt of social, economic and environmental benefits for regional business entities as a result of achieving sustainable development of the region.

In the context of regional sustainable development, the reward will be the receipt of social, economic and environmental benefits for regional business entities as a result of achieving sustainable development of the region.

The stimulus acts as an external catalyst for the development of the regional system, aimed at achieving dynamic equilibrium of the region, and then its sustainable development.

A regional system cannot exist without incentives for development; it depends on them. Especially this dependence is amplified at the stage of deterioration of the situation in one or several spheres of life. Incentives in this case will have both a tangible form (direct financial influence through investments) and a non-tangible form (indirect influence through permissions and agreements). Incentives for regional development, in contrast to motives, are conscious, targeted specific measures that prompt action. The action of the incentive is associated not only with a direct impact on the activities of the economic structures of the region, but also with the demonstration of a specific embodiment. In other words, incentives affect the system, requiring the achievement of a result with high efficiency. Thus, the region's incentive pro-

vides for the involvement (attraction) of external influences on the regional system to achieve sustainable development of the region.

Stimulating the sustainable development of the region will mean the process of intensifying the incentives by state and regional authorities of the regional socio-ecological-economic system aimed at achieving sustainable development of the region.

The full-fledged activity of a regional subject is possible under the influence of incentives and motives arising from interests. The overall goal of regional development is aimed at meeting all the needs of the region (social, economic and environmental) through the active work of regional actors under the influence of stimulating and motivating catalysts.

The financial support of the policy of stimulating the sustainable development of the region is a goal-oriented process, which consists in attracting, distributing and redistributing funds to finance incentive measures to achieve the social, economic and environmental goals of the region, the main goal being to achieve sustainable development of the region in compliance with all signs of sustainability. The main subjects of financial support for the policy of stimulating sustainable development of the region are: regional business entities, state and regional authorities and households.

The main links of financial support of the policy of stimulating the sustainable development of the region within the finances of business entities include: finances of social institutions operating in the region (funds owned by regional business entities not engaged in commercial activities), finances of commercial enterprises of all forms of ownership operating in the region (funds of all business entities operating in the region, and in their activities are aimed at the maintenance of profit), public finances institutions and charitable foundations operating in the region (funds of business entities engaged in public activities).

The tax incentives for sustainable development of the region are significantly affected by: finances of commercial enterprises of all forms of ownership operating in the region, finances of social institutions operating in the region, finances of public institutions and charitable foundations operating in the region, as well as finances of households in the region.

The stimulating mechanism of the tax on corporate profits should be set up in such a way that it contributes to the development of production, the accumulation of capital and the return of the economy towards scien-

tific and capital-intensive industries, which in turn requires: determining the object of taxation; setting tax rates; determination of the list of tax benefits and the conditions for their provision of business entities.

Environmental taxes promote sustainable energy development, as they allow internalizing the external costs of atmospheric pollution in the energy sector. Energy production and consumption are a major source classical pollutants and greenhouse gas (GHG) emissions. Almost of the all EU member states (MS) apply pollution taxes as the most important economic tool for mitigating the environmental impacts of various economic activities. As rightly noted Štreimikienė D., Šikšnelytė I., Zavadskas E.K. and Cavallaro F., considering the importance of the energy sector in terms of its contributions to total atmospheric emissions in the EU, it is supposed that environmental taxes are important drivers of sustainable energy development. Environmental taxes, as the main tool for the integration of negative externalities that are related to atmospheric pollution, are imposed to create incentives for reducing fossil fuel consumption and switching to renewable energy sources or fuels that have a lower carbon content and thus cause less pollution [14].

The Greening European Semester aims at switching from labor and corporate profit taxes to environmental taxes, and supposes to help in achieving sustainable economic recovery and ensure economic growth and an increase in employment. Therefore, environmental fiscal reform or green tax reform covers tax shifts from labor to environmental pollution and resources consumption, and allows achieving both environmental and economic objectives together [6]. The EC develops annual country-specific recommendations for EU MS. Countries are required to revise prepared National Reform Programs for each year by taking into account specific recommendations developed by the EC. MS should address the main priorities identified by the EC in their National Reform Programs. These priorities, first of all, are related to modifying the taxation system and decreasing the share of labor taxation in total tax revenues. At the same time, the share of taxes related to resource consumption and environmental pollution should be increased in total tax revenues. The environmental taxes promote the increase of resource efficiency by energy efficiency, recycling, and the reduction of EU dependency on energy import.

For example, in Latvia, the environmental taxes in 2015 covered the fuel excise duty, subsidized electricity tax, motor vehicles registration

tax, motor vehicles circulation tax, company car tax, pollution taxes, and resource taxes. In Latvia, energy taxes covered both taxes on energy. The main types of environmental charges in Estonia are pollution and natural resource charges. The pollution taxes in Estonia cover air pollution charges on atmospheric emissions, water pollution charges, and charges for depositing waste in landfills. Natural resource taxes include water abstraction charges and mineral extraction charges products that were used in transport, and stationary pollution sources. Lithuania implemented economic instruments for environmental regulation in 1991. The environmental taxes that have been applied in Lithuania currently cover the fuel excise duty, motor vehicles registration tax, the heavy goods vehicle tax, pollution taxes, and resource taxes. There is one type of energy tax in Lithuania: excise duty. The following energy carriers are subject to excise duty: energy products; coal, coke, and lignite; electricity; and other products if they are sold or used as motor fuel, fuel additives, or as heating fuel.

Investment and innovative stimulation of sustainable development of the region is associated with: finances of commercial enterprises of all forms of ownership and finances of public institutions and charitable foundations operating in the region (funds raised from such business entities should be directed to investments in certain socio-environmental and economic projects, implemented in the region).

Particular attention must be paid to attracting foreign direct investment to achieve sustainable development of the region. Foreign direct investment is a source of capital for investments in the production sector, the introduction of advanced technologies, know-how, advanced management and marketing methods, as well as social infrastructure and environmental projects. In addition, unlike loans and credits, entrepreneurial investments, while not increasing the external debt of the state, contribute to the accumulation of funds for the development of production, thereby stimulating directly a foreign investor.

The European Union takes a rather favourable view of financial instruments. The European Commission Staff Working Document puts it the following way: “The possibility of using the same funds several times through various revolving cycles contributes to the impact and sustainability of the instruments. As such, the impact of revolving funds can be many times greater than grant assistance, giving them a particular added value and rel-

evance in times of budgetary constraints. The impact/multiplier effect is further strengthened by the accumulation of interest generated and dividends paid to the funds. The revolving character of such instruments creates enhanced incentives for better performance on the part of the final recipients – such as better quality of projects and greater financial discipline. Also, the participation of private sector funding guarantees the input of expertise and know-how. Specific expertise in supporting, for example start-up SMEs, can be invaluable. Drawing upon this expertise helps to improve the overall quality of projects" [5].

Financial instruments require a rather different implementation mechanism than do classical non-repayable grants. This is reflected in the institutional and organisational set up of financial instruments for the 2007-13 programming period which is characterised by the widespread use of holding funds as first stage intermediaries between the Managing Authority and the disbursement of funds to final beneficiaries. This applies in particular for the EU12, many of which started using financial instruments for the first time. This form of management was promoted by the EC together with the European Investment Bank (EIB) and the European Investment Fund (EIF) both of which benefited from special treatment which by-passed the requirement for tendering [16].

The importance allocated to different financial instruments varies. In Lithuania, soft loans, micro-loans, guarantees, credit insurance and venture capital are all available for SME assistance. Similarly, in Latvia all types of instrument are present: loans, guarantees and venture capital. Estonia has just two instruments: loan funds and two guarantee funds.

The SME Loan programmes offered in Latvia were originally designed as additional sources of funding for small and medium-sized manufacturing exporters in order to finance the purchase of new equipment and other longer-term investments. However, as the economic crisis evolved credit demand shifted from longer-term capital investment to short-term working capital needs. At the same time, the economic crisis caused most banks to become much more conservative in their lending and consequently, just when their need was most acute, many enterprises were not able to access bank credit for working capital. In contrast, capital loans from the Latvian Mortgage and Land Bank, albeit at relatively high cost to the borrowers, were a popular instrument in 2010, but with the resumption of more normal lending in 2011 this activity decreased. Because of limited co-funding

options for investment projects, the pick-up of VC related measures has been slow in both Latvia and Lithuania. In Lithuania the Ministry of Economy is planning to reallocate EUR 40 million to financial instruments most demanded by SMEs. Similarly, in Latvia a new EUR 25 million mezzanine activity was introduced at the end of 2011.

Although grants and loans may finance the same project, grants cannot be used to write off loans. In the view of Lithuanian officials, this interpretation narrows the potential use of financial instruments and increases administrative burdens as well as contradicting earlier messages from the Commission. Contracts with financial intermediaries for implementation of financial instruments were signed in 2009 or 2010, in full understanding and interpretation that loans issued can co-finance expenditure also cofinanced by grants as long as state aid rules are respected. The current interpretation might punish countries like Lithuania who were the first to follow the invitation of the Commission for wider use of financial engineering measures as a means of mitigating the effects of the financial crisis, including combined use of grants and financial instruments.

Innovative stimulation of sustainable development of the region should involve raising funds for the development of innovations in the social, economic and environmental spheres aimed at achieving sustainable development of the region. In order to promote innovative stimulation of sustainable development of the region, it is necessary to take into account such an important factor in achieving sustainable development of the region as scientific and technological progress. Under the influence of the introduction of scientific and technical achievements in the production changes occur both in the indicator of supply and demand. Scientific and technological innovations can lead to the use of new methods of production, can directly affect the production costs and the number of employees in the production and indirectly the price of products and incomes of the population.

5. Conclusions

Research on sustainable development and incentive measures for the sustainable development of regional systems provides the formation of a set of financial security policy instruments that can be applied not only in Latvia, Lithuania and Estonia, but also in other countries seeking to join the European Union, in particular for Ukraine.

The results of the study showed that the environmental taxation system is an effective area of financial support for sustainable development in the Baltic States, it has a stimulating effect, as well as a set of financial engineering tools, which include equity (venture capital), loans, loan guarantees, microfinancing and other forms of working capital help.

References:

1. Balkienė, K. (2013). Sustainable innovativeness: issues and public policy. Journal of Security and Sustainability, 3(2): 53–76.

2. Balkienė, K. & Jagminas, J. (2010). Allusion to Public Policy: Innovative Entrepreneurship. Public Policy and Administration, 34: 32-46.

3. Dimante, D. & Atstaja, D. (2010). The economies of the Baltic Sea Region in relation to green economics, with particular focus on Latvia: environmental sustainability and well-being. Int. J. Green Economics, 4, 3: 292–305.

4. Dobele, L., Grinberga-Zalite, G., Kelle, L. (2015). Sustainable economic development: scenarios for promotion of social innovation in Latvia. Journal of Security and Sustainability, 5(2): 149–158.

5. European Commission (2012). Financial instruments in cohesion policy, European Commission Staff Working Document, SWD (2012) 36 final: Brussels, 27.2.2012: 1–2.

6. European Commission (2013). Tax Reforms in EU Member States 2013 of European Commission. European Commission. Available at: https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2013/pdf/ee5_en.pdf (accessed on 25 Octoder 2019).

7. European Council (2006). The renewed European Sustainable Development Strategy 2006. Available at: https://www.mzp.cz/C125750E003B698B/en/renewed_eu_sds/$FILE/KM-EU_SDS_eng-20060615.pdf (accessed: 25 October 2019).

8. Gaile-Sarkane, E., Ščeulovs, D. (2011). Information Technologies for Sustainable Business Development: Case of Latvia. The 15th World Multi-Conference on Systemics, Informatics and Cibernetics. Available at: http://www.iiis.org/CDs2011/CD2011SCI/SCI_2011/PapersPdf/SA829QC.pdf (accessed: 25 October 2019).

9. Hjorth, P. and Bagheri, A. (2006). Navigating towards sustainable development: A system dynamics approach. Futures, 38(1): 74–92.

10. Lundström, A. & Stevenson, L.A. (2005). Entrepreneurship Policy: Theory and Practice. International Studies in Entrepreneurship: 144–146.

11. Naudé W. (2011) Entrepreneurship and Economic Development: An Introduction. Entrepreneurship and Economic Development. Studies in Development Economics and Policy. Palgrave Macmillan, London: 5–9.

12. Raisiene, A.G. (2012). Sustainable development of inter-organizational relationships and social innovations. Journal of Security and Sustainability, 2(1): 65–76.

13. Stam, E. (2008). Entrepreneurship and Innovation Policy. Available at: https://www.fep.up.pt/conferencias/eaepe2007/Papers%20and%20abstracts_CD/Stam.pdf (accessed: 25 October 2019).

14. Štreimikienė, D., Šikšnelytė, I., Zavadskas, Edmundas K., Cavallaro, F. (2018). Energies, 11, 5: 1–29.

15. Tambovceva, T., Geipele, I., Geipele, S. (2011). Sustainable Construction in Latvia: Development and Future Challenges. Global Economy and Sustainable Environment, 7: 7–17.

16. Tarmo Kalvet, A.V. & Klaudijus, M. (2012). Financial engineering instruments: the way forward for cohesion policy support? Recent experience from the Baltic states. Baltic Journal of Economics, 12:1: 5–22.

17. The Sustainable Development Goals Report 2019 (2019). Available at: https://unstats.un.org/sdgs/report/2019/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2019.pdf (accessed: 25 October 2019).

18. Tvaronavičienė, M. (2014). If industrial sector development is sustainable: Lithuania compared to the EU. Entrepreneurship and Sustainability, 1(3): 134–142.

19. United Nations Economic Commission for Europe (2012). Fostering Innovative Entrepreneurship. Available at: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/publications/fie.pdf (accessed: 25 October 2019).

CONCEPT OF PERSONNEL MANAGEMENT OF CONSTRUCTION ENTERPRISES UNDER THE CONDITIONS OF INNOVATIVE ACTIVITY BASED ON THE AWARENESS OF SPECIFIC FEATURES OF THE INDUSTRY

Khrystyna Kalashnikova[1]
Viktoriia Shcevchenko[2]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-30

Abstract. The article proves that an effective personnel management process should be based on taking into account the characteristics of the enterprise, its production and commercial process, goods and services, manufactured and sold goods. In order to clarify the conceptual provisions of the personnel management of construction enterprises, the specifics of the construction industry, construction products and services were investigated. Determining the specifics of a product requires the development of a well-considered product policy (proposal), which will be supported by other elements of the marketing mix. Thus, for the development of the construction industry should take into account the interests and needs of all participants in production and promotion, their relationship. Development should begin at each individual enterprise, while it should be borne in mind that it is highly qualified and motivated personnel that is one of the main reserves of construction enterprises in the production of complex products. The effectiveness of the activities of both an individual construction company and the entire industry depends on effective personnel management. The increased attention to innovations and innovative processes at all levels of human activity necessitated the study of priority areas for the innovative development of the construction industry, the main of which are: standardization and rationing in construction, training of highly qualified scientific

[1] PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Management and Public Administration,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine
[2] PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Management and Public Administration,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine

© Khrystyna Kalashnikova, Viktoriia Shcevchenko

personnel in the fields of construction, architecture, urban planning and the building materials industry, development of new and improvement of existing projects of building structures for buildings and servation of different purposes, the effect of conventional and complex etc. enerno and geological conditions, the solution of issues related to economic development and production of building structures and the like. At the same time, not only technical innovations should be used, but also innovations in the management, in particular, of personnel. The introduction of innovative methods of personnel management will allow the construction company to provide a greater volume and quantity of innovations in products, due to more efficient use of the potential, knowledge and skills of its own personnel. Awareness of the need to improve the personnel management process of construction enterprises necessitated an analysis of existing approaches and concepts of personnel management. The analysis made it possible to propose an author's personnel management system for construction enterprises in the conditions of innovative activity, which is based on a humanistic approach to personnel management. The structural model of the organization of effective personnel management of the construction organization is built. It is proved that building an effective personnel management system, a good choice of concept, motivation, management methods and style, providing the enterprise with human resources, their rational use, a high level of labor productivity contribute to an increase in production volumes, the efficient use of equipment, equipment, machinery, mechanisms, reduction cost and projected on the result of the enterprise and its profit. It is such a personnel management system of a construction enterprise that should lead to an increase in the innovation activity of the enterprise itself.

1. Introduction

The construction industry is one of the most important sectors of the national economy, on which the effectiveness of the functioning of the entire economic system in the country depends. The importance of this industry for the economy of any country can be explained as follows: capital construction, probably like no other industry, creates a large number of jobs and consumes the products of many sectors of the economy. The economic effect of the development of this industry lies in the multiplier effect of the funds invested in construction. Indeed, with the development

of the construction industry, the following will develop: the production of building materials and related equipment, the machine-building industry, metallurgy and metalworking, petrochemistry, glass production, the woodworking and porcelain industry, transport, energy, etc. And, obviously, like no other industry, construction contributes to the development of small businesses, especially one that specializes in finishing and repair work, in the production and installation of built-in furniture ate, etc.

The significance and role of the construction industry is determined by its participation in the expanded reproduction of fixed assets of the country's national economy sectors, improvement of the industrial structure and location of enterprises, attraction of newly discovered natural resources in the production, integrated development of the country's economy, economic regions, implementation of urban planning and rural development programs, creating the basis for the material and cultural standard of living of the people.

In the conditions of the formation of market relations in Ukraine, processes of decentralization of enterprise management and their independent development took place. This requires the heads of enterprises to make independent decisions, and in conditions of intense competition. To achieve competitive advantages, the employee of the enterprise should be considered as the most important factor of production and resource. Under such conditions, personnel management becomes one of the main links in enterprise management and the basis of its innovation.

The aim of the article is to determine the concept of personnel management of construction enterprises, taking into account the specific features and features of the construction industry, which have a direct impact on construction enterprises, which are at the stage of innovative development and are innovatively oriented in their own activities.

2. The main subjects of construction

The economic effect of the development of the construction industry is the multiplier effect of the funds invested in construction. Indeed, with the development of the construction industry, the following will develop: the production of building materials and related equipment, the engineering industry, metallurgy and metalworking, petrochemicals, glass production, the woodworking industry, transport, energy, etc. And, obviously, like

no other economic sector, construction contributes to the development of enterprises small businesses, especially those specializing in finishing and repair work, in the production and installation of built-in furniture, etc. That is, they perform certain work and produce goods consumed by construction companies and their clients. Due to the fact that the relations in the construction industry are constantly changing and developing, the list of construction entities is changing. Con-struction is of a network nature, due to the multiplicity of interconnections of entities (design, commercial, technological, state, etc.). The legislation in the field of the construction industry does not clearly define and describe the list of construction entities, their hierarchy, and definitions. But we can distinguish the main actors involved

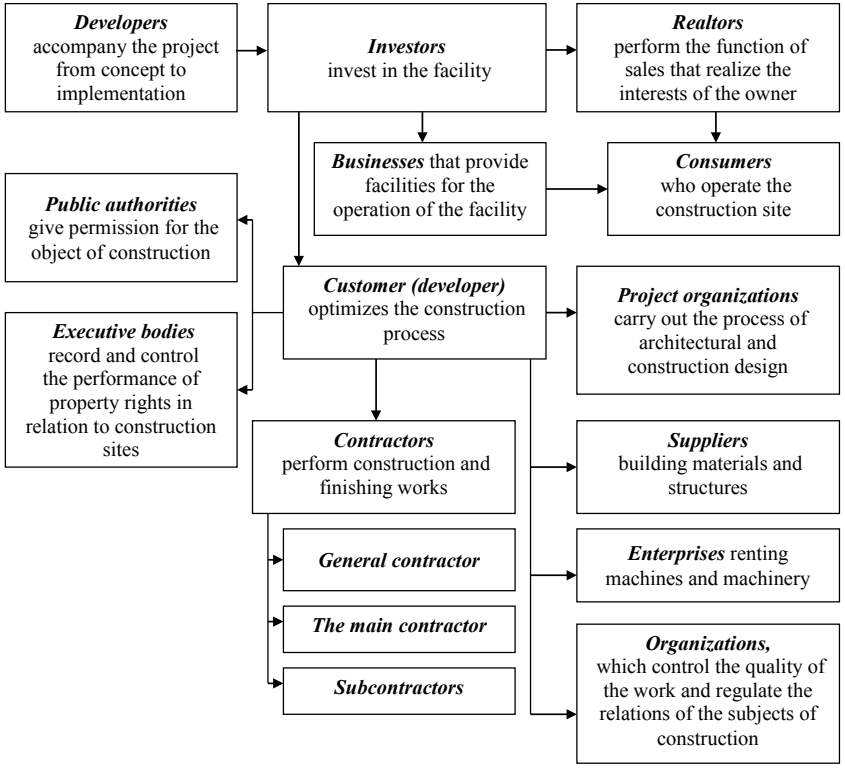


Figure 1. The process of interaction of the main subjects of construction

in the construction. The process of interaction of the main subjects of construction can be represented as follows (Figure 1).

Based on the foregoing, we can conclude that construction is a complex process that includes many participants and performers. At the same time, there is a need for highly qualified personnel who can effectively carry out all stages of construction.

A large number of construction participants, which determines the complexity of the final product, is one of the specific features of the industry.

3. Construction industry specifics

Construction has specific features that distinguish it from other branches of material production. Construction products are stationary and territorially fixed. In this regard, after completion of work at one facility, tools and workers move to another facility. The construction is characterized by a relatively long duration of the production cycle, a significant variety of buildings, constructed structures and objects of various industrial and social purposes, a significant impact on the production process of geographical, in particular climatic, conditions. Construction covers all regions of the country. Powerful construction organizations have been created in large cities. A large volume of various construction works is performed by power engineers: design and survey institutes of a branch profile (ferrous metallurgy, chemistry, etc.) have been created.

Three concepts should be distinguished, which are defined by the term "construction" (Figure 2).

In countries with developed market economies, the construction industry is developing according to the laws of the market and is subject to market conditions and fluctuations in the economic cycle. A characteristic feature of the market form of organization and management of construction activities is the existence of competitive relations. Competition acts as the main stimulus to the development of innovative processes in the industry and to increase the efficiency of functioning of the construction industry. At the same time, construction has its own characteristic features that distinguish it from other industries and dictate the need for specific forms of organization and management of construction production (Figure 3).

According to a number of features, construction differs significantly from other sectors of the national economy. This industry is characterized

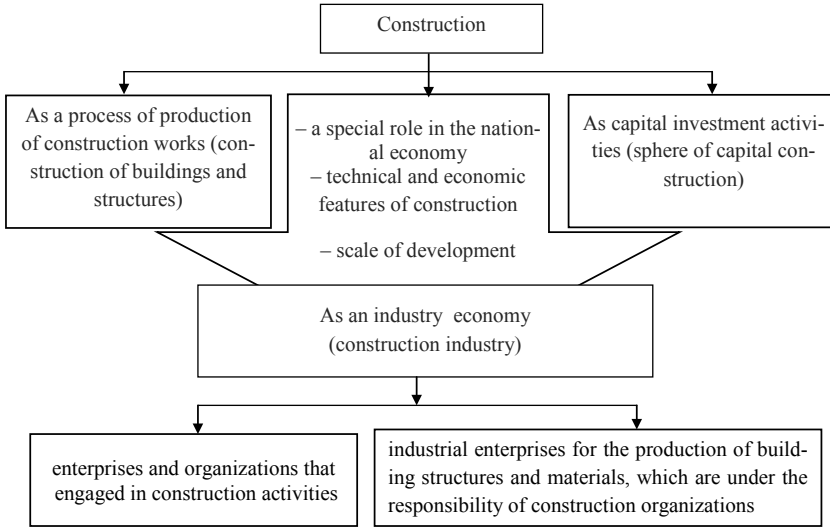


Figure 2. Construction as an independent branch of the economy

by a diverse structure of contracting construction organizations and enterprises, a high level of their specialization and cooperation. It is one of the most highly monopolized sectors in the structure of the national economy of Ukraine. In terms of production and the number of employees employed, the construction industry occupies almost a tenth of the Ukrainian economy.

The importance and role of the construction industry is determined by its participation in the expanded reproduction of fixed assets of all sectors of the national economy, improvement of the sectoral structure and location of enterprises, attraction of newly discovered natural resources to the production, integrated development of the country's economy, economic regions, implementation of urban planning and rural development programs creating the basis for the material and cultural standard of living of the people.

4. The specificity of construction products as goods

The complexity and diversity of production in the construction industry covers various objects – from single-family houses to large industrial enterprises and engineering structures. The technology of construction work is constantly being improved.

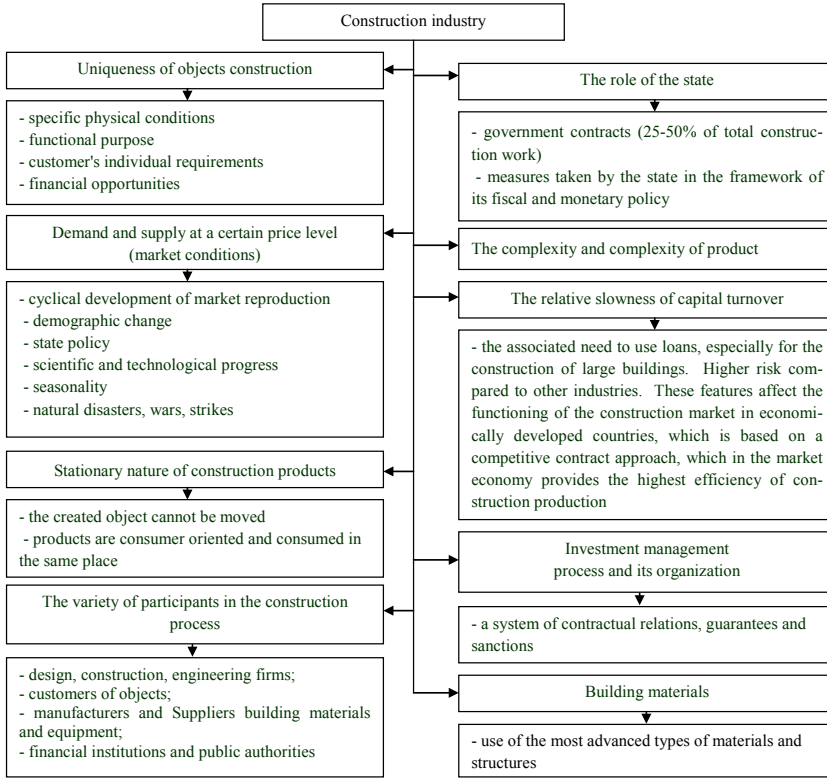


Figure 3. Specific Features of the Construction Industry

A product (service) is everything that can satisfy a need or need and is offered to the market in order to attract attention, purchase, use or consumption. It can be physical objects, persons, places, organizations, ideas [2].

The difference between construction products as goods in relation to all types of mass and mass production goods requires a different approach to studying market problems. In this case, competition between firms is considered, not for what was produced by construction, design, manufacturing enterprises, but for construction products (finished buildings and structures for civil or industrial purposes, building structures and building materials), which are accompanied by additional services in the form of guarantees, con-

sultations, financing, delivery features, and are of interest to the consumer (ecologically clean areas, a prestigious area will allow At the same costs for the construction of facilities and its operation receive high revenues) [4].

Construction products are not unambiguously defined. The main types, features and promotion of construction products are presented in figure 4.

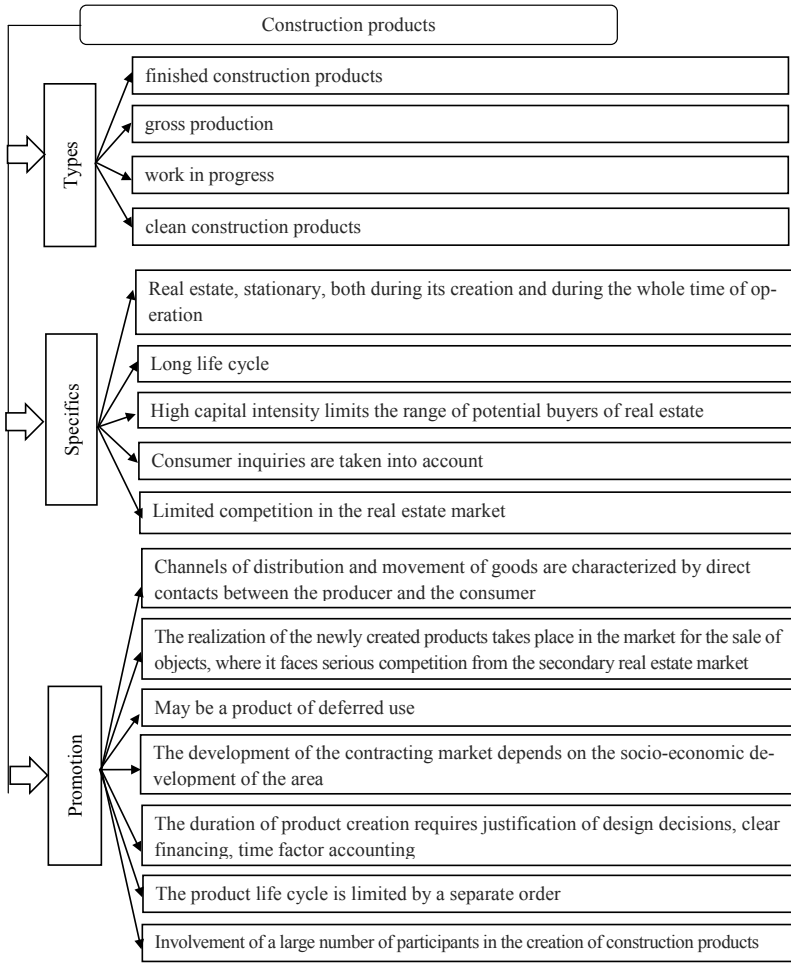


Figure 4. The specificity of construction products as goods

Thus, construction products in the marketing system can be considered as goods according to the plan of its content (project), goods in real execution (finished object), goods in the form of construction services of a contractor and, finally, goods accompanied by construction products. This is one of the fundamental differences between construction products as goods in comparison with all types of mass or mass production goods that appear on the market in the form of products or their accompaniment during operation.

5. Innovative activity in the construction industry

Important for any industry is the concept of «development». The term «development» can be defined as a change in process or phenomenon from simpler to more complex. There are many definitions of enterprise development. But to define the concept of «development» in the construction industry, it is possible to use the definition of development in the economic-production system: development is the process of transition of the system to a new qualitative state due to the accumulation of quantitative potential, changes and complications of structure and composition, resulting in its growth the ability to withstand the effects of environmental factors and improve performance [3].

Information is important for modern enterprise development management because it links and integrates all elements of the organization. The environmental factor is the impetus for the economic growth of the enterprise or the limitation of its capabilities due to the use of harmful technology.

Development of market relations, privatization of state property, reduction of production volumes and conversion have significantly changed the mechanism of management of scientific and technological progress, influenced the pace and nature of innovation as a basis for economic growth, increasing the competitiveness of construction enterprises and organizations.

Innovation in construction is a crucial element in improving production efficiency in a market environment. It provides constant updating and improvement of the used technologies and production of construction products and execution of construction and assembly works, realization of scientific achievements and inventions, is a basic condition for overcoming the industry crisis and ensuring economic growth.

Priority areas for innovative development should be identified in order to effectively innovate in the construction industry (Figure 5).

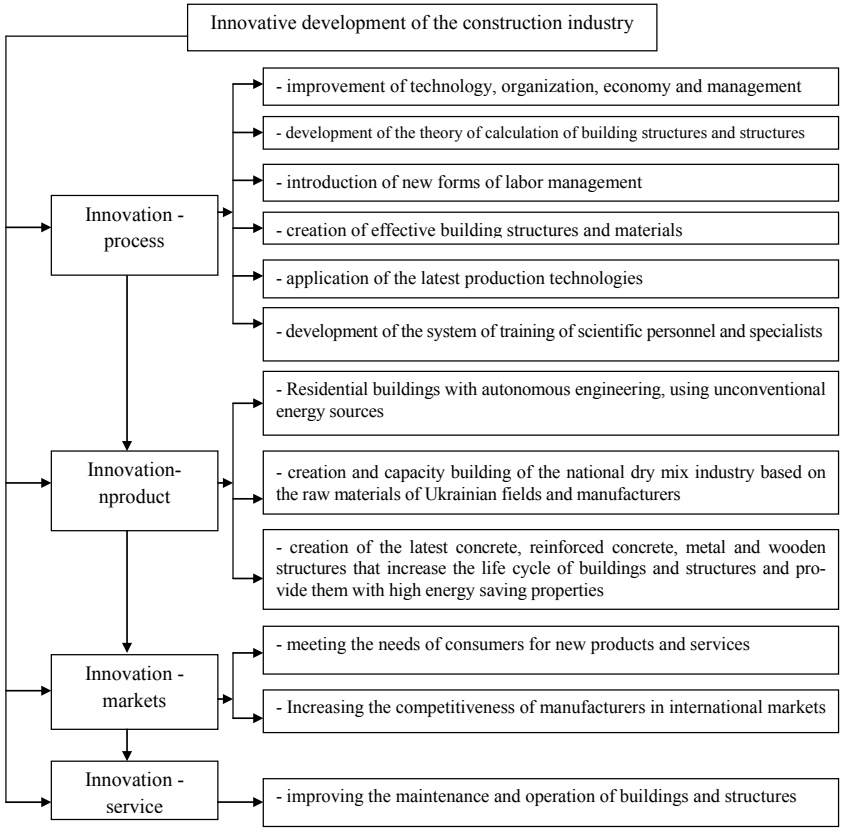


Figure 5. Priority directions of innovative activity of construction industry

It should be noted that innovation in construction is marked by a number of specific features:

– the innovation holds a special place in the construction industry, being the basic factor of economic dynamics, a link between the results of constantly updated construction research;

– the innovation cycle (the period from completion of the research process to implementation in construction) differs in duration (1-5 years) and high risk [2].

Implementation of the latest technologies, activation of innovative activity will lead to economic growth not only of the construction industry but also of the state as a whole. To solve the above problems, it is necessary, first of all, to investigate how the financial support of innovative activity of construction enterprises is carried out. In addition to their own funds and the state budget funds, companies should find fundamentally new sources of financing.

It is impossible to innovate without the use of highly qualified staff capable of adapting to new working conditions and wishing to constantly improve and gain new knowledge.

The importance of innovation is mainly determined by the fact that the constant development of science and technology causes the rapid «aging» of production methods, techniques and technologies, products and their quality and technical characteristics, and they need continuous improvement. All this determines the need of the Ukrainian construction industry to innovate. Not only technical innovations should be used, but innovations in management, in particular, of personnel, are of great importance for the functioning of the enterprise.

7. Specificity of enterprise personnel management in the conditions of in-novative activity

Virtually all innovative businesses are at high risk. Creating and supporting a healthy climate and positive sentiment is essential for successful innovation. Therefore, the management of the company must not only believe in the new idea, but also convince all staff in the possibility of success, help staff to clearly imagine the prospects of the enterprise in the deepest crisis, to be fully optimistic.

At businesses that follow innovation policies, staff are very sensitive to senior management's attitude to innovation. If staff sees the senior management's indifference to innovation, innovation will be doomed to failure at any further effort and expense. Therefore, the involvement and full involvement of staff in the process of designing and implementing organizational change is so necessary. When any changes are made at the enterprise, it is usually the staff who start to hide them. The very concept of "overcoming resistance to change" suggests that change is happening from above. But few will resist the changes that take place with his involvement. Therefore, the role of the senior level should be not so much the innovator and the

designer of innovations, but the creator of a favorable innovation environment, providing support and promotion of innovations and changes.

The concept of formation and involvement of staff – the main goal of change in the enterprise, should be directed to its selected part and motivated by the overall vision of the innovation goal.

In general, based on all that has been said, the system of personnel management in construction enterprises in terms of innovation can be represented as follows (Figure 6).

The peculiarity of this system is the humanistic approach to personnel management, which forms innovative-oriented subsystems of personnel management and the concept of formation and involvement of personnel.

An innovative enterprise should use team organizational forms of personnel management. The target teams are thus used in the development and implementation of the restructuring program (as subjects of the innovation process) and as the basic structural units of the future new enterprise. It is the team forms of personnel management that facilitate the rapid and painless diffusion of any innovation, especially organizational. Team forms will allow for high organizational flexibility, significantly expand the range of management and, most importantly, achieve high staff engagement and responsibility.

This creates an innovative climate and the formation of a new organizational culture. Innovative ideas are formed, developed and implemented within a closed circle: target teams – leadership – target teams.

Personnel management systems are being formed in a number of enterprises, which unite, under the sole guidance of the Deputy Director of Personnel Management, all units related to human resources management.

Thus, under the system of personnel management understand a multifaceted and extremely complex process, characterized by its specific features and patterns, which are inherent in the system and completeness on the basis of complex problem solving and their reproduction. It is a systematic, systematically organized influence through interrelated organizational, economic and social measures on the process of formation, distribution, redeployment of personnel at the enterprise level, on the creation of conditions for the use of the work quality of the employee in order to ensure the effective functioning of the enterprise and the full development of its employees.

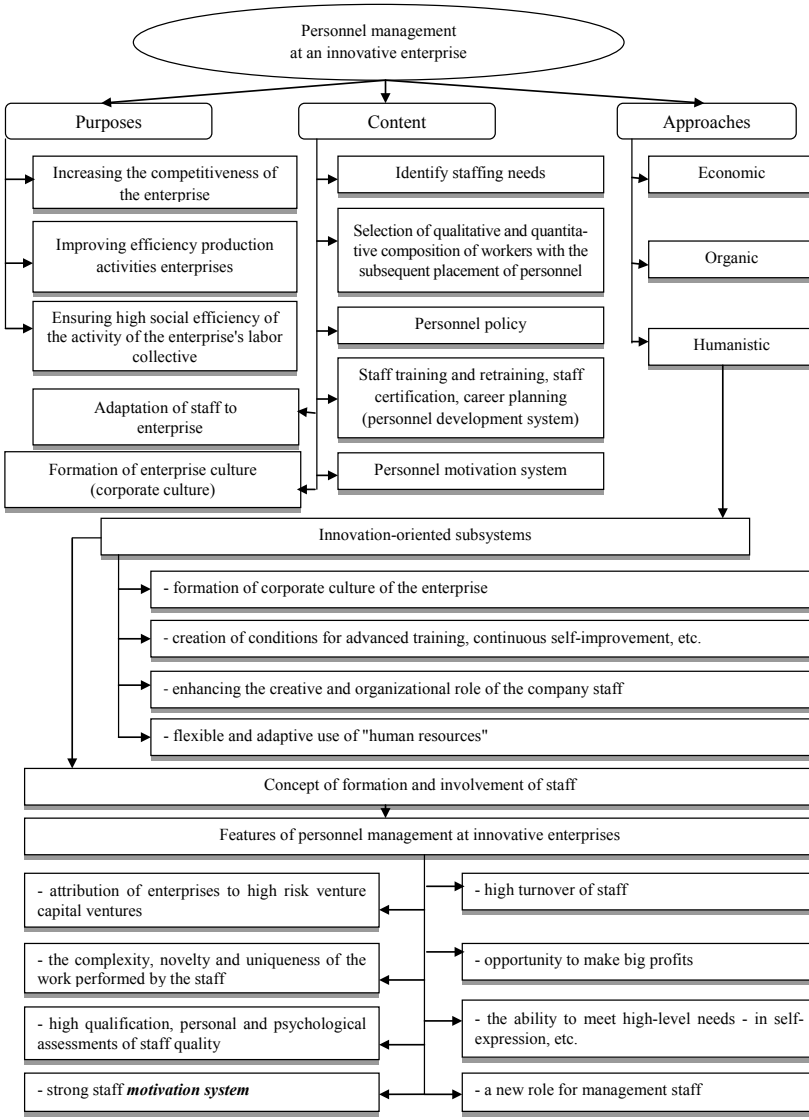


Figure 6. Personnel management system at construction enterprises in the conditions of innovative activitytry

8. Organization of effective personnel management of construction enterprises

Since labor productivity is determined by the amount of consumer value produced per unit of time, so much of the problem of the expedient work of any worker is reduced to doing only what is necessary (of practical value and can be used internally or externally, whether it is product in material form, any document or other information, service, etc.) in the shortest possible time, that is, in a minimum period of time.

Following this logic, it is necessary to solve two problems: first, how to make every employee's work always necessary, and secondly, how to achieve that the employee at the same time expends working time.

The solution to the first problem is associated with the formation of a system of targeted management of the enterprise (based on the methodology of the strategic management process), when each unit and each employee through the intermediate parameters should be oriented to achieve the ultimate goal of the enterprise. In other words, the work performed by each worker must contribute to the overall result. In this case, the specific work of each employee will always be useful in relation to the interests of the enterprise, which, in turn, must coincide with the interests of society.

The solution of the second problem is conditioned by the expedient work behavior of the employee in relation to the rational use of their working time, including the material condition of solving this task, which is embodied in material labor (means of production) – to interest the employee to keep working time in the performance of their functional duties. However, saving time for each job may not make sense, as the process of manufacturing the finished product or providing services implies synchronous coordination of sequential actions related to the performance of specific work. This agreement is ensured by setting specific deadlines for each specific job, so the process of saving time must be linked to those deadlines by a specific mechanism.

Thus, the scientific foundations of expedient activity of employees of the enterprise are based on the concepts of concrete and abstract labor and the law of time saving, which is implemented in the framework of purposeful management of the enterprise with the inclusion of a mechanism of saving time in the performance of each worker their functions. This mechanism is based on the interest of workers to complete their tasks on time to reconcile

the chain of interrelated actions. Employee incentive technology should be used to ensure this interest.

Thus, we conclude that the source of expedient work of workers, which ensure the successful functioning of construction enterprises, is to enhance the motivation of specific and abstract work of each employee within the purpose of managing the enterprise and saving working time. In order to achieve this, it is necessary to examine more deeply the organization of effective management of personnel of construction enterprises, presented by Figure 7.

To effectively manage the staff of a construction company, the manager must put forward as a priority the formation of corporate culture, which consists of at least three main parts: the introduction of employees in the mind of the general concept of expedient activities; targeting workers to the end results; use appropriate leadership styles.

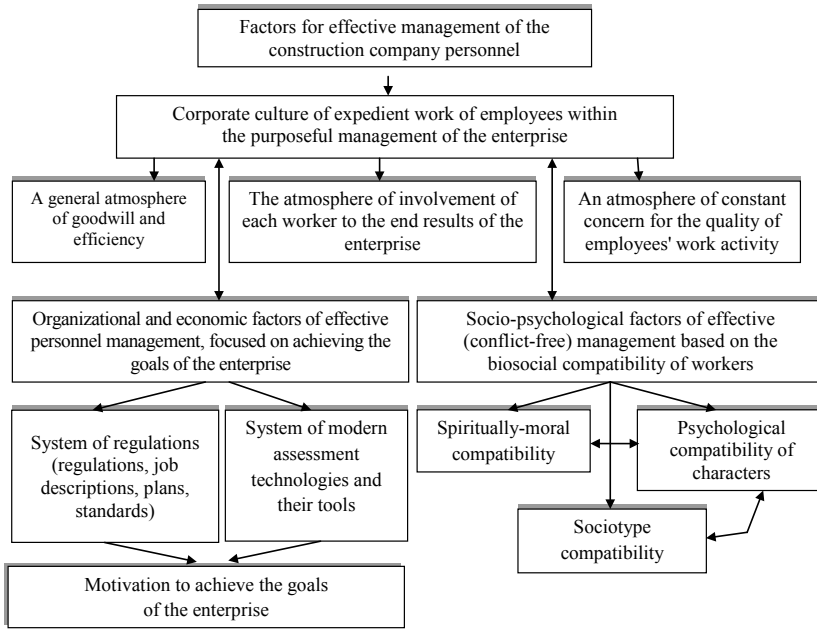


Figure 7. Organization of effective personnel management of construction enterprises

Creating a favorable climate, or conflict-free management, involves first of all identifying the conditions for such management. These include, first, knowledge of interpersonal relationships that have developed within the team (if not new); second, the study of the personal qualities of workers, which determine their biosocial compatibility; third, the use of the acquired knowledge to control the process of microclimate formation in the team (group) of employees.

Effective management of the personnel of construction enterprises is based on the realization of scientific bases of expedient work of workers, the practical implementation of which leads to the motivated management of the personnel, which is oriented to the achievement of the goals of the enterprise.

The main factor in the expedient work of employees is the corporate culture of expedient work, which is formed at the enterprise through the introduction of certain values in the minds of workers.

The core value to be imparted to the employees of the enterprise is the value of purposeful management, that is, the involvement of each employee to obtain the end result, which depends on the well-being of the enterprise and his personal well-being.

People are the primary means of implementing strategic enterprise manage-ment. Therefore, the system of work with the personnel regarding its activation (personnel management) is considered a priority for the successful functioning of the enterprise.

Establishment of an effective personnel management system, successful choice of concept, motivation, methods and style of management, provision of the enterprise with labor resources, their rational use, high level of labor productivity contribute to increase of production volumes, efficient use of equipment, equipment, machines, mechanisms, cost reduction and projected as a result of the activity of the enterprise and its profit.

9. Conclusions

In the article it is proved that the effective process of managing the personnel of the enterprise should be based on taking into account the peculiarities of the sphere of activity of the enterprise, its production and commercial process, the goods and services that are produced and sold. In order to clarify the conceptual provisions of personnel manage-

ment of construction enterprises, the specifics of the construction industry, construction products and services were investigated. Specificity of the construction industry is: the uniqueness of construction objects; dual nature of construction products: stationary (real estate) and mobile (workplaces and construction machines, mechanisms, equipment, technical and technological equipment of labor); the situation of the construction market, which is caused by complex demand characteristics, on the one hand – for real estate, on the other – for building materials and services; in the significant, important role of the state in the formulation of measures for the promotion of products (state orders (25-50% of the total volume of construction work) and measures implemented by the state in the framework of fiscal, monetary and monetary policy); cyclical development; the relative slowness of capital turnover, the use of the most progressive types of materials and structures; management of the investment process and its organization; the diversity and the large number of participants in the construction process, from design organizations to real estate maintenance companies. One of the fundamental differences between construction products as a product, in comparison with all types of goods mass or batch production, is that it in the marketing system can be considered as a product in terms of its content (project), product in real performance (finished object) , goods in the form of construction services by the contractor and, finally, goods accompanied by construction products. Determining the specificity of the product requires the development of a well-thought commodity policy (proposal) that will be supported by other elements of the marketing mix. Thus, for the development of the construction industry should take into account the interests and needs of all participants in the production and promotion, their relationship. Development must begin at each individual enterprise, bearing in mind that highly skilled and motivated personnel are one of the main reserves of construction enterprises in the production of a complex product. Effective management of individual construction company and the whole industry depends on effective personnel management.

Increasing attention to innovation and innovation processes at all levels of human activity necessitated the study of priority areas for innovative development of the construction industry, the main of

which are: standardization and normalization in construction, training of highly qualified scientific personnel in the fields of construction, architecture, urban planning and construction materials industry development of new and improvement of existing projects of building structures for buildings and constructions of various purpose, action of ordinary and complex other enerno geological conditions, issues related to eco-Coy development and production of building structures and more. Not only technical innovations but also innovations in management, in particular, of personnel, should be used. The introduction of innovative methods of personnel management will allow the construction company to provide more volume and quantity of innovations in production, at the expense of more efficient use of potential, knowledge and skills of own personnel.

Awareness of the need to improve the process of personnel management of construction enterprises has led to the need to analyze existing approaches and concepts of personnel management. The analysis made it possible to propose the author's system of personnel management of construction enterprises in terms of innovative activity, which is based on a humanistic approach to personnel management.

The structural model of the organization of effective management of personnel of the construction organization is constructed. At the same time, it is determined that for effective management of the personnel of a construction company, the manager must put forward as a priority the formation of a corporate culture, which consists of at least three main parts: the introduction of employees in the mind of the general concept of expedient activities; Targeting workers to the end results; use appropriate leadership styles.

It is proved that building an effective personnel management system, successful choice of concept, motivation, methods and management style, providing the enterprise with labor resources, their rational use, high level of labor productivity contribute to the increase of production volumes, efficient use of equipment, equipment, machines, mechanisms, reduction cost and is projected on the result of the enterprise and profit. It is this system of personnel management of the construction company that should lead to an increase of innovative activity of the enterprise itself.

References:

1. Ansoff Y. (1989). *Stratehycheskoe upravlenye* [Strategic management]. Moscow: Ekonomyka. (in Russian)

2. Arkhypov A., Horodetskyi A., Mykhailov B. (1994). Ekonomycheskaia bezopasnost: otsenky, problems, sposobs obespechenyia [Economic security: assessments, problems, ways of ensuring]. *Voprosu ekonomyky*, no. 12, pp. 36–44.

3. Achkasov A.Ye. (2004). *Osnovi stratehyy rehulyrovanyia zaniatosty naselenyia Ukrayni (teoryia y praktyka)* [Fundamentals of the strategy for regulating the employment of the population of Ukraine (theory and practice] (PhD Thesis). Kharkiv: KhNU.

4. Bazhan I.I. (2004). *Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm derzhavnoho rehuliuvannia efektyvnoho vykorystannia trudovoho potentsialu Ukrainy* [Organizational and economic mechanism of the sovereign regulation of the effective labor potential of Ukraine]. (PhD Thesis). Kiev: KNEU.

5. Bazarova T.Yu., Eremyna B.L. (2002). *Upravlenye personalom* [Personnel Management]. Moscow: YuNYTY. (in Russian)

6. Bazarova T.Yu., Malynovskyi P.V. (1998). Upravlenye personalom v uslovyiakh kryzysa [HR management in a crisis]. Moscow: YuNYTY. (in Russian)

7. Borysov A.B. (2000) Sovremennaia kontseptsyia upravlenyia kadramy predpryiatyia v uslovyiakh rynochnoi ekonomyky [The modern concept of enterprise personnel management in a market economy]. *Menedzhment v Rossyy y zarubezhom*, no. 5, pp. 111–115.

8. Vasylenko V.A. (2005). *Dyahnostyka ustoichyvoho razvytyia predpryiatyi*. [Diagnostics of sustainable development of enterprises]. Kiev: TsUL. (in Ukrainian)

9. Vasylchenko V.S., Hrynenko A.M., Hrishnova O.A., Kerb L.P. (2005). *Upravlinnia trudovym potentsialom* [Workforce Management]. Kiev: KNEU. (in Ukrainian)

10. Hlevatska N.M. (2006). *Konkurentospromozhnist robochoi syly rehionu : metodolohiia ta napriamy zabezpechennia* [Competitiveness of the region's workforce: methodology and lines of support]. (PhD Thesis). Kirovohrad: KDU. (in Ukrainian)

11. Holenko D.Y. (1986). Statystycheskye metody setevoho planyrovanyia y upravlenyia [Statistical methods of network planning and management]. Moscow: Nauka. (in Russian)

12. Horbunov V.M. (1998). Upravlinnia sotsialnym rozvytkom trudovoho kolektyvu [Management of social development of labor collective]. Kiev: MAUP. (in Ukrainian)

13. Hrabovyi P.H., Petrova S.N. (1994). Rysky v sovremennom byznese [Risks in modern business]. Moscow: Alane. (in Russian)

14. Hrishnova O.A. (2001). Liudskyi kapital: formuvannia v systemi osvity i profesiinoi pidhotovky [Human capital: formation in the system of education and training]. Kiev: Znannia. (in Ukrainian)

15. Zalunyn V.F., Mladetskyi V.R. (1996). Analyz dynamycheskykh kharakterystyk protsessa upravlenyia [Analysis of the dynamic characteristics of the control process]. *Upravlenye stroytelnymy proektamy*, no. 1, p. 156.

16. Zalunyn V.F., Mladetskyi V.R. (1996). Teoretycheskye aspekty dyversyfykatsyy stroytelnoho proyzvodstva [Theoretical aspects of diversification of building production]. *Upravlenye stroytelnymy proektamy*, no. 1, p. 156.

17. Kravtsova T.O. (2003). *Orhanizatsiia upravlinnia personalom* [Organization of personnel management]. Kharkiv: KhDEU. (in Ukrainian)

18. Kryklii A.S. (2005). Teoretyko-metodolohichni osnovy doslidzhennia trudovoho potentsialu [Theoretical and methodological foundations of the study of labor potential]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 8, pp. 61–67.

19. Ladanov Y.D., Pronnykov V.A. (1987). Chelovecheskyi faktor v khoziaistvennom upravlenyy [The human factor in economic management]. Moscow: Znanye. (in Russian)

20. Torkatiuk V.Y., Dmytruk Y.A., Stadnyk H.V. (2004). *Optymyzatsyia upravlenyia protsessom deiatelnosty stroytelnoho predpryiatyia* : *monohrafyia* [Optimization of the process management of a construction enterprise: a monograph]. Kharkiv: KhNAHKh. (in Ukrainian)

21. Pyzh N.S. (2010). *Formuvannia efektyvnoi systemy motyvatsii trudovoi diialnosti na pidpryiemstvakh budivelnoi haluzi* [Formation of an effective system of motivation of work activity in the enterprises of the construction industry]. (PhD Thesis). Kharkiv: KhNU.

22. Rudchenko O., Ponomarova O. (2002). Pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia trudovoho potentsialu na pidpryiemstvakh riznykh form vlasnosti v umovakh rozderzhavlennia [Increasing the efficiency of the use of labor potential in enterprises of different forms of ownership in conditions of privatization]. *Ukraina : aspekty pratsi*, no. 1, pp. 35–39.

23. Saienko M. (2002). Trudovyi potentsial: osnovni vyznachennia i nekorektni formuliuvannia [Labor potential: basic definitions and incorrect formulations]. *Visnyk Ternopilskoi akademii narodnoho hospodarstva*, no. 6, pp. 71–76.

24. Seniv B.H. (2011). Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku budivelnoi haluzi Ukrainy [The current state and prospects of development of the construction industry of Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no 7, pp. 19–24.

25. Solntseva N.V. (2012). *Otsiniuvannia ta rehuliuvannia orhanizatsiinoi kultury budivelnykh pidpryiemstv* [Assessment and regulation of organizational culture of construction enterprise]. PhD Thesis. Kharkiv: KhNU.

26. Sokolova L.V., Kovalevska A.V., Oksenenko S.P., Radchenko N.A. (2011). Upravlinnia personalom promyslovykh pidpryiemstv (mezo-ta mikroriven): monohrafiia [Management of personnel of industrial enterprises (meso and micro levels): monograph]. Kharkiv: Kompaniia SMIT. (in Ukrainian)

27. Shumpeter Y.A. (1982). Teoryia ekonomycheskoho razvytyia (Yssledovanye predprynymatelskoi prybyly, kapytala y tsykla konjiunktury) ; per. s nem. [Theory of economic development (Study of entrepreneurial profit, capital and the business cycle)]. Moscow: Prohress. (in Russian)

28. Shlenov Yu.V. (2003). *Upravlenye ynnovatsyiamy. Bazovye komponenty upravlenyia ynnovatsyonnymy protsesamy* [Innovation management. Basic components of process management]. Moscow: Vysshaia shkola. (in Russian)

SOCIAL DEVELOPMENT AND KNOWLEDGE ECONOMY STIMULATION THROUGH THE TAX INCENTIVES IMPLEMENTATION

Liudmyla Kozarezenko[1]
Iryna Tochylina[2]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-31

Abstract. The problem of the necessity to actively use the toolkit of tax incentives for social development, taking into account foreign experience, deserves in-depth research. The analysis of tax regulation theory and the world experience of using tax policy instruments to stimulate the development of educational services as an important component of social development allow us to identify the most effective ways of tax support for educational activities. Despite this background, the aim of the research is to study the level of incentive effect and effectiveness of tax benefits in the context of their impact on human capital development, by comparing them with similar instruments in EU countries. We consider it necessary to study and apply in practice the best practices of economically developed countries in the regulation and activation of the policy of investing in human capital, where at the legislative level stimulating tax measures have been developed to increase the level of enterprises activity in investing funds in the professional development of employees and the relevant laws have been approved by the nature of such payments and directions of their realization. It is noted that the degree of direct taxes impact on social development depends on the size of their rates and the tax-free minimum income of citizens, including the taxation of the income of the population takes into account the social status, the number and age of children, the number of employees, as well as the level and structure of household spending. In countries with high incomes per capita, a progressive scale of personal income tax is used, which is primarily aimed at enhancing the level of social justice in society and is an

[1] Doctor of Economic Sciences, Professor,
Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine
[2] Candidate of Economic Sciences,
SESE «The Academy of Financial Management», Ukraine

© Liudmyla Kozarezenko, Iryna Tochylina

important financial instrument for the development of human potential. We believe that the impediment to social development is the complexity of the tax system, and the simplicity of their application of tax incentives, including administration and reporting procedures, is an important prerequisite for effective tax incentives. It is advisable to improve tax administration in terms of tax monitoring, which will enhance the efficiency of forecasting the appropriate group of tax revenues to the state or local budgets.

1. Introduction

Today, economists attach great importance to the personality factor as one of the most important components of social and economic development. This is evidenced by the programmatic and analytical documents of international organizations, including the United Nations Development Program, World Bank documents, etc. These provisions are also consistent with Ukraine's programming documents. Offered by United Nations experts in the early 1990s, the ideas for social development, techniques and methods for determining the level of social development have become commonplace. Since 1991, Ukrainian scholars have been participating in forums on the subject, and the conceptual provisions of the relevant reports form the basis of national plans and programs for socio-economic development.

The tax system is a powerful regulatory mechanism in the market and securing selected development priorities. Taxes are not only one of the financial levers by which the state influences the economy from the outside, by implementing the functions of social balancing, by providing a certain redistributive minimum and by supporting the activities of public institutions. Due to tax revenues, the state is able to perform a wide range of functions, in particular to ensure social development. It is known that by imposing certain taxes, affecting the scope of the subject and object of taxation, tax base, changing tax rates, imposing or abolishing privileges or certain sanctions, in general, changing the conditions of taxation, the state stimulates or restrains phenomena, effects and trends in the national economy.

Taxes have an impact on the social sphere not only in terms of fiscal quality. By using the benefits tool, they can also effectively implement the incentive function. This is important taking into account the fact that the support and development of education and health systems is a long-term process and it requires effective systemic government strategies.

2. Workforce quality as a disincentive for doing business in Ukraine

Implementation of the Ukraine 2020 Sustainable Development Strategy envisages 25 key indicators assessing the progress of reforms and programs, the third of which states that «according to the Global Competitiveness Index, calculated by the World Economic Forum (WEF), Ukraine will be among the top 40 countries of the world» [1]. In 2018, Ukraine ranked 83rd out of 140 in the global economic competitiveness ranking, up six steps from 2017. According to the rating, Ukraine is 110th in terms of development of state institutions, 57th in terms of infrastructure development, 77th in terms of technology adaptation. Macroeconomic stability of Ukraine ranks 131st, health care takes place 94, education – place 46, commodity market – place 73. The Ukrainian labor market is rated with 66th place, the financial system is on the 117th place, the market volume is on the 47th place, business dynamics is on the 86th place, and the ability to innovate is on the 58th place. It should be noted that the USA, Singapore, Germany, Switzerland, Japan, the Netherlands, Hong Kong, the United Kingdom, Sweden and Denmark are in first places. Poland is ranked 37th, Hungary – 48th, Slovakia – 41st, Romania – 52nd, Turkey – 61st, Moldova – 88th. According to the updated methodology, the indicator «Education and Skills», which is part of the Human Capital block, is determined on the basis of 9 indicators, 6 of which are evaluated by the results of the survey of business executives. In terms of personnel training costs, Ukraine ranks 74th in 140 countries – 3.8 points out of 7 possible business community survey results. The quality of vocational training, the skills of schools and universities graduates are essential for doing business – this is 4.1 points out of 7th and 64th place in the world competitiveness ranking. And the quality of the search for skilled workers – 54th place (4.4 points according to the survey).

Despite relatively high estimates, the importance of workforce quality as a problematic factor for doing business in Ukraine is gradually increasing. Although this problem is not as acute in Ukraine as in some European countries (see Table 1).

Indeed, the problem of having qualified staff is more pressing for entrepreneurs in the EU than for domestic ones.

According to the World Bank, in 2013 the share of skilled workers of Ukrainian industrial enterprises exceeded the corresponding figures in

Table 1

Quality of the workforce in Ukraine and the EU Member States (poor worker education / low work discipline) [2]

Country	2015	2016	Country	2015	2016
Ukraine	0,5/1,5	2,5/1,9	Sweden	11,0/1,7	9,3/3,8
Poland	62/2,5	70/3,3	Switzerland	12,5/3,2	13,7/2,7
Hungary	8,8/3,6	15,2/7,2	Great Britain	10,8/4,4	10,3/5,6
The Czech Republic	7,3/2,9	7,3/1,8	The USA	7,4/7,3	4,4/5,1
Bulgaria	10,9/9,9	8,2/8,8	Canada	5,1/2,8	4,5/2,9
Slovenia	3,0/4,5	4,4/4,9	France	3,9/2,6	3,1/2,6
Slovakia	7,4/2,2	8,5/4,3	Romania	10,4/4,7	11,9/6,5

Europe and Asia (87,% vs. 78% of workers in the industrial sector in each country), and the inadequacy of labor skills of Ukrainian managers indicated among the main problems for management of business is twice as rare (7.4% vs. 15.2% of firms). In 2018, according to GfK, staffing shortages (27% of companies) are holding back production more than capacity shortages (19% of companies). Every second Ukrainian company (56%) faces difficulties in recruiting staff, including because of the increasing scale of labor migration abroad [3].

Ukraine's loss of human resources through uncomfortable working conditions is also evidenced by the rating of FORBES: Top Economic Thinkers [4]. Its results confirm the presence of high intellectual and scientific potential of the Ukrainian population and at the same time illustrate the extent of the leakage of skilled personnel from Ukraine. For example, the jobs of top-15 economists are scattered all over the globe, and none have returned home after graduation. As they pointed out, only after leaving the country did they manage to reach their potential and gain recognition in the scientific and professional circles. In general, Ukraine is a country with a highly educated workforce, but the living standards and earnings of Ukrainians remain relatively low, while unemployment, hidden unemployment and skills mismatch are high.

The combination of these causes makes the employees to look for different job opportunities, including online. It also encourages especially talented professionals to choose digital jobs to go beyond local and national markets and get paid from abroad. At the same time, Ukrainian workers are attractive

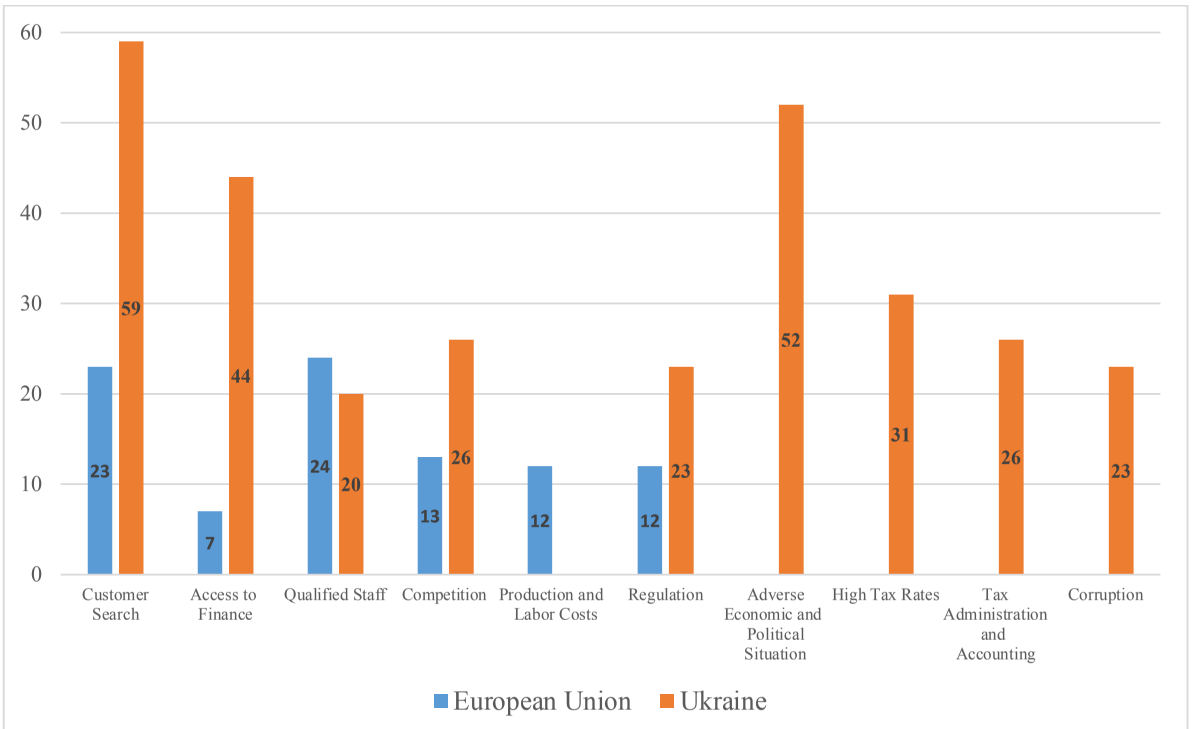


Figure 1. Obstacles to SME development in the EU and Ukraine in 2017 [5; 6]

to foreign digital platform clients, who can get high-quality work at relatively low cost while still providing attractive revenue for performers. Digital workers from Ukraine are also often preferred by customers from Europe and America.

3. Ensuring social development in the small and medium business segment through the introduction of tax incentives in education

Tax policy is an important tool for implementing public programs to support the education sector in most developed countries. There are two main ways in which the tax system can influence the educational sphere and stimulate social development. The first concerns the regime of taxation of educational services, the second concerns the stimulation, at the expense of tax benefits, the formation of costs in the field of education and training of personnel for both legal and natural persons. In this context, the most effective tax policy instruments are the individual income tax and value added tax benefits. These are generally benefits for training expenses incurred by individuals or companies, as well as benefits for the proceeds from the sale of training services, etc. Fiscal instruments used to promote social development are mainly tax breaks, tax credits, tax rebates.

Supporting and developing education systems is a long-term process and requires effective systemic government strategies. Tax benefits are an alternative to direct government spending to achieve certain economic and social goals. Tax incentives are usually assigned by government agencies to encourage specific behaviors (in our case, education or certain vocational skills) and / or provide benefits to specific target groups (individuals or businesses / companies).

When examining the tax regimes of providers of educational and training services with corporate income tax, the general tendency is that private educational and training institutions are generally not exempt from income tax, while public (as well as non-profit organizations in individual countries) are exempted from the tax. However, there are significant disparities between countries in the level of taxation on the sale of education and training services. The availability of favorable tax regimes to attract charitable contributions to endowment funds for universities is also an important factor in government support. In most EU countries, there are tax incentives for spending on education and training for businesses and individuals on individual income tax and corporate income tax, which allow for the cal-

culation of education and training costs when calculating tax liabilities. It is thus intended to stimulate investment in education that promotes lifelong learning and the development of human capital in the country.

The action of an incentive mechanism in any field is based on a motivating motive, under the influence of which appropriate actions take place. In the field of taxation, such a motive is to reduce the tax burden for legal entities and individuals by obtaining benefits. Educational tax breaks are usually defined as tax measures that result in a favorable, rather than a «neutral,» human capital tax regime. More specifically, education tax expenditures are defined as a loss of government revenue as a result of tax benefits. Such state intervention is justified in terms of offsetting undesirably low levels of private investment in education and enhancing social justice

All these norms make it possible to reflect the corresponding costs in the tax returns of business entities (companies – when paying income tax, employees – when paying taxes on wages – depending on the specifics of the interpretation in national legislation). The main objectives of the benefits are: to encourage the training and professional development of employees; to promote the presence of trainees at enterprises; to encourage the professional development of entrepreneurs who are business owners, individual entrepreneurs, and not employees. Typically, the size of the business is irrelevant for the benefits, and very rarely the special conditions for obtaining educational tax benefits for small businesses are met.

The costs of enterprises to improve the skills of employees (especially if the subject matter of the training coincides with the field of activity of the enterprise) are considered as expenses related to profit, that is, they can be attributed to cost, thus, deducted in the calculation of tax liabilities. It should be borne in mind that education and training costs are just one of many cost categories that an employer can include in production costs when calculating profits, so depending on the specific interpretation of the relevant rules in each country's legislation, they may not even be interpreted as tax benefits. (Moreover, such expenditures may be considered by the tax authority as a non-monetary remuneration to hired workers, and are therefore included / accounted for under the taxation laws of individuals).

Individual income tax is a type of direct tax, which has a significant impact on social development, since the mechanism of its collection depends on the level of income that a person has after paying tax payments.

The current system of payment of income tax, which is a type of direct taxes, since it is charged directly to the payer's income, provides a reduction of the tax amount, taking into account the privileges and permits allowed by law. Such deductions include the non-taxable minimum, the amount of which depends on a number of economic, financial and social factors. In addition to the non-tax minimum, personal income tax is affected by family discounts, discounts on children and dependents, insurance contributions and social assistance funds.

In general, the tax-free minimum is the most common tax incentive in different countries around the world and is shaped by two main paths. The first involves deducting from the amount of taxable income a fixed amount, the amount of which is prescribed by law. In the second case, the taxation of a citizen's income is made from a certain amount below which the zero tax rate is applied.

The size of the non-taxable minimum may vary depending on the price level and economic development of each country, but there is a common principle that income that does not exceed the subsistence minimum cannot be taxed.

For example, for a married couple, and even more so for parents with children, the level of non-taxable income is calculated cumulatively, based on a value that provides the minimum standard of living required for each family member. The problem of using income tax as a tool for implementing the principle of fairness and the social function of taxes is the key.

In the EU Member States, the amount of the non-taxable minimum generally corresponds to the real subsistence level required for human habitation and nutrition. Moreover, in many EU countries, taxation that allows a more rational and equitable tax withholding, taking into account all the peculiarities of family existence – the number of children, their age, the number of breadwinners, the costs affecting the lives of family members (costs can be taken into account) for childcare staff, purchase of school supplies, etc., travel allowance) has been successfully applied.

An important feature of tax systems in different countries is the existence of a progressive taxation mechanism. This mechanism ensures a fair distribution of the tax burden and plays an important social role. Therefore, through the use of various taxation instruments such as the tax-free minimum, deductions, benefits and tax credits, both fiscal and social functions are fulfilled.

The European Union's Horizon 2020 program, funded by the EU budget, addresses the problematic issues where the role of science and research plays a significant role. Key areas of the program include health, demographic change, food security, sustainable agriculture, bio-economy, safe, clean and efficient energy, environmentally friendly transport, resource and raw materials efficiency.

The EU Member States are actively involved in the implementation of the objectives of the Horizon and the implementation of public policy goals that ensure the development of human potential. For example, in Austria, legislation provides for a wide range of instruments to support research activities. Among these instruments, tax incentives are one of the major instruments as they affect the financial condition of enterprises and provide an opportunity to increase the volume of this business line financing.

For example, Austrian law provides a 10 percent credit for paying research income when paying income tax. Thus, a company that has incurred research related expenses throughout the year may reduce its income tax base by 10% in its annual return.

Grants and government subsidies are not taxed, and the revenue from licensing fees associated with their own intellectual property development is reduced by half to 12.5%. One of the conditions for reducing the tax rate is that research activities must be carried out in Austria, and contractors and subcontractors must be resident in EU countries.

The corporate income tax rate in France is 34.43%, which is quite high, comparing to other countries. Therefore, reducing the level of taxation on scientific activity and research is a significant incentive for French taxpayers. According to French law, a tax credit for this activity is 30% of the first €100 million of research expenditure during the year. An additional 5% tax credit increase is foreseen for any expenditure exceeding €100 million.

Starting January 1, 2013, a new tax instrument, the innovative tax credit, has been introduced in France. First and foremost, it is a tax incentive for new pilot projects and applies only to small and medium-sized businesses, which include enterprises employing no more than 250 employees, with sales not exceeding €50 million. An innovative tax credit provides for a rate of 20% for a value equal to or greater than €400,000. Benefiting from tax savings, earn revenue from licensing or selling already patented technologies. Under these conditions, the tax rate for the profit will be 15%. How-

ever, this benefit is possible if the patent is owned by a French company for at least two years.

In France, the public education sector is exempt from corporate income tax, including the educational and scientific activities of higher education institutions.

Private education provided by private organizations is exempt from corporate income tax if such organizations meet the criteria for non-profit management.

Postgraduate education services provided by public institutions are exempt from VAT and corporate income tax. Postgraduate education services provided by private schools may also be exempted from VAT if they hold a certificate issued by a competent public authority (French Tax Code, Article 261-4-4-a) and submit annual reports of educational and financial activities. If a private institution provides vocational training and other activities at the same time, the VAT exemption applies only to vocational training operations.

In Canada, among the significant list of tax expenditures, 10 types are directly related to the education sector: three are for goods and services tax (analog of VAT), the other seven are for individual income tax. Benefits related to the education sector are not provided within the corporate income tax (NDFI article).

The largest expenditures in Canada to support education, including higher education, are in the area of VAT exemptions, educational tax credit and income tax credit, income tax scholarships, and income tax programs to education. The majority of benefits are concentrated within individual income taxation of citizens [7].

The income tax system involves reducing the amount of tax paid on the amount of benefits and deductions. Such deductions include the non-taxable minimum, the amount of which depends on a number of economic, financial and social factors. In addition to the non-tax minimum, personal income tax is affected by family discounts, discounts on children and dependents, insurance contributions and social assistance funds. The size of the non-taxable minimum may vary depending on the price level and economic development of each country, but a common principle is that income that does not exceed the subsistence minimum, calculated according to a certain algorithm, cannot be taxed. In EU countries, income tax can be paid, as a

whole, by spouses as well as by each family member. In these countries, there is also a system of tax benefits, which is an important component in the lives of low-income families and only one breadwinner, which preserves opportunities for social development.

An important source of financial resources for educational institutions (public, private, nonprofit organizations) is charitable contributions from individuals and businesses. Therefore, the legislation of the countries on the tax effectiveness of voluntary donations (special tax regimes to philanthropists) also determines, to a certain extent, the conditions of universities functioning.

So, for example, under UK law on charity, Oxford University is a freelance charity. This means that although it has a charitable status, it is not registered as a charity by the Charity Commission, so it does not have a charitable registration number. And what about Ukraine? To write that we have sustainable institutions funds only at the initial stage. There are already four such funds in operation, but this area needs to be further developed and it requires a set of measures. Tax exemptions are just one tool.

There are several schemes, depending on their country of origin, designed to help philanthropists not burden their charitable contributions with taxes. For example, in the UK, charitable contributions from employees are deducted from taxable income when individual income tax is calculated. British PAYE taxpayers (PayAsYouEarn) can maximize the university's regular charitable contributions through a payroll charity system. The charitable contributions made under this scheme are taken directly from the gross wage, giving the benefactor immediate tax exemption at the highest tax rate, they claim to be relevant in a progressive income tax scale.

In addition, under the UK's National Charity Support Program, such charitable contributions are beneficial to both donors and educational institutions. For every pound donated by a UK taxpayer – an individual as a charitable aid – 25 pence is added through a state program. This means that in the case of a £100 donation, the university will receive £125. The University shall provide relevant information on donations made by payers to the Treasury of Her Majesty (HMRC) in order to receive the appropriate allowance. Donations from companies are not covered by this program. However, a charitable contribution company reduces the taxable amount by the amount of that contribution. Equity charitable contributions have the most favorable taxation conditions available to philanthropists and combine

a discount on income tax and capital gains tax. In the UK, charitable contributions from shareholders are eligible for a tax benefit equal to the market value of the shares on the day the donation is made, including related costs such as commission brokers. The tax benefit can be obtained with the year when the donation was made. For example, a donation from Oxford University of £1,000 in equity may reduce tax liabilities (income tax) by £500 per year. In addition, a philanthropist will not be required to pay capital gains tax (CGT) this year for any increase in the value of the shares since they were purchased. However, if the stock has fallen in value, it cannot be used to offset any other CGT liability. In the United Kingdom, charitable contributions are also exempt from UK inheritance tax by giving a person 10 percent or more of inherited property to charity.

A «Transnational European Charity Program» operates within the European Union. This is a joint charity scheme offered by the European Funds Partnership. This allows donors (both corporations and individuals) residing in one of the participating countries to offer financial support to non-profit organizations in other member states. Beneficiaries use directly the tax benefits provided by the law of the country of residence.

As of January 1, 2019, there are a number of tax laws in Ukraine that apply to benefits that directly or indirectly affect social development. The tax legislation contains a number of rules for reducing the tax burden on income of socially vulnerable groups. At the same time, due to the low subsistence level for able-bodied persons, which is the basis for calculating the amount of tax social benefits, a significant level of shadowing of the wage bill, a small amount of households where wages are the main source of income, low levels of property income, and, in general, labor income, the application of the above tax social privilege in the current economic conditions is controversial.

4. Small business, benefits, simplified taxation system and their impact on social development

Citizens who pay for educational services provided by pre-school, school and out-of-school educational establishments are entitled to a refund of the income tax paid on the income of individuals using the right to a tax rebate. Such right is envisaged by Article 166 of the Tax Code of Ukraine and is exercised by citizens by filing a tax return on property and income for the respective year. Moreover, until 2019, only the funds paid by the taxpayer for

the benefit of domestic higher and vocational educational institutions were allowed for inclusion in the tax discount, so only the cost of obtaining a vocational or higher education was subject to compensation [8]. Due to changes in Art. 166 of the CCU Law of Ukraine dated 03.07.2018 № 2477 "On Amendments to the Tax Code of Ukraine" the list of educational services that can be included in the tax rebate is significantly expanded. Earlier (from 2017), the limit on the amount of tuition paid, which may be included in the tax rebate, was lifted – this limit was pegged to the subsistence level and amounted to UAH 1930 per month as of 2016. It should be noted that, within the scope of the discount, not the amount of expenses borne by the taxpayer for education tax is returned, but part of the personal income tax, which is determined by reducing the total annual taxable income of the personal income tax payer received in the form of wages depending on the amount of incurred expenses.

For example, if a child's tuition was paid 10000 UAH per year (the cost of attending additional classes in English or mental arithmetic), and the salary of the parent who applies for reimbursement was 100 thousand UAH, then 1800 UAH of tax paid will be refunded. For parents whose child attends a private kindergarten or private school, where the cost of education is at least 7000 UAH per month, the amount of discount will be about 10000 UAH. The basis for receiving the tax rebate is the declaration, which is submitted to the State Tax Administration at the place of residence (registration) during the year that is following the reporting.

The dynamics of providing a tax rebate on education in Ukraine for five consecutive years has been declining, and the removal of these restrictions significantly increases its financial attractiveness [9].

Table 2

The dynamics of providing a tax rebate on education in Ukraine in 2013-2017

Indicator	2013	2014	2015	2016	2017
Declared amount of expenditure*, mil. UAH	1 672, 27	1 069,87	938,96	876,31	884,87
Declared amount of expenditure*, % to GDP	0,11	0,07	0,05	0,04	0,03

* declared amounts of expenses allowed to be included in the tax discount paid by the taxpayer in favor of national higher and vocational education institutions during the respective reporting year

It should be noted that the factors influencing the low popularity of this type of benefit are the low level of accumulation of households and capital, which does not allow to form a demand for paid educational services in combination with a significant supply of educational services outside the country for people who have such savings, and for which there is no tax discount distributed; as well as a number of restrictions in terms of providing benefits. The realization of the right to a tax credit for training, even after expanding the amount of expenses that are allowed to be included in the tax credit, is associated with certain restrictions. The discount can only be used by citizens who work and receive official salaries. The discount is not available for persons whose main income is entrepreneurial activity.

The system for monitoring the benefits and costs of providing tax incentives is still weak. Tax incentives for education and training should play a role in creating the right balance between investment in the development of human capital and its return on the economy and the development of society.

Autonomy is becoming more accessible and desirable for the employee. Its essence lies in the fact that it does not matter where you perform the work – in the workplace, or somewhere else, its timely and high-quality execution is important. Departure from traditional forms of employment, the spread of freelance and remote work is trends in the employment market that affect the development strategy of human resources at the global and local level. Questions and nuances in terms of taxation arise here and there. For the employer, hiring independent contractors makes it possible to optimize the cost of maintaining staff by saving on social benefits and reducing tax charges on the payroll. This category of workers is growing rapidly, and they are essentially outside the labor law and standard social guarantees. This is especially true for Ukraine, where insurance medicine and a funded pension system are not too common. In addition, in Ukraine, the scheme "Individual Entrepreneur Instead of Employee" is quite common. By concluding civil law transactions with individuals-entrepreneurs, companies reduce their tax liabilities. In fact, they avoid paying 22% of the single social contribution from the employee salary fund (unlike an employee, an individual entrepreneur of the third group on the simplified taxation system pays only 5% of the money earned to the budget and the minimum monthly social contribution that is 918 UAH).

The Ministry of Social Policy of Ukraine initiated the relevant changes by developing a draft amendment to the Labor Code, which proposes to prohibit the use of civil relations between the company and the individual entrepreneur instead of hiring such a person. To this end, it was proposed to introduce into the legislation "signs of the existence of an employment relationship" based on 7 criteria, and the presence of any three of these criteria at the same time would be sufficient for the relationship to be recognized as labor, as a result of which the company would be required to provide the employee with an appropriate package of social services and pay OSC for them. While working with an individual entrepreneur, it is impossible to avoid such signs, therefore, after the adoption of the bill in this form, the State Labor Service will receive a clear list of criteria, and it will be difficult for business to circumvent these rules. If employers insist on concluding labor agreements to minimize the risks of high fines and additional tax liabilities, then the chances of finding a job legally and getting officially declared salary will increase.

However, such an initiative aimed at the legalization of labor relations has caused a flurry of criticism, especially among representatives of the IT industry, in which outsourcing and freelance are very common and, in fact, convenient for both the employer and the employee himself. Representatives of outsourcing companies claim that the project does not take into account the current realities of doing business and new forms of cooperation for creative and IT professions.

The main argument of critics / opponents is that such changes will lead to an increase in the tax burden and a shift to the shadow or outflow of IT freelancers abroad, where working conditions, wages and taxation are more profitable. So, in European countries with developed economies, 40-45% of the population is employed in creative and IT industries. For this cluster, the state creates legislative and tax conditions for development. For example, Poland and Germany offer simplified working conditions for specialists from Ukraine [10]. In Ukraine, the creative class began to develop, including due to simplified taxation conditions. To continue the development, it is necessary to have clear and stable legislation for business and self-employed specialists, taking into account new forms of cooperation: freelance, digital workplace, remote work. The share of the IT industry in the Ukrainian economy is 4% of GDP, 150 thousand workers, with high wages

(the number of IT professionals registered as individual entrepreneurs in 2018 increased by 23% and amounted to 154,000 people against 125,000 in 2017 [11]), which form the middle class of society. Over the past two years, the number of specialists in the top 50 largest IT companies has grown by more than a third – from 43 thousand to 58 thousand. Two companies have crossed the threshold of 6,000 specialists. Growth rates have been record high over the past five years. The revenue of Ukrainian IT companies and its neighbors is growing 4-5 times faster than the average one in the world.

As a result of the adoption of the project, individual entrepreneurs who have one company as their regular customers (that is, they are essentially hired workers) lose the "preferential" five percent tax rate and will be forced to pay the state 18% income tax and 1.5% military duty like hired employees. It is estimated that the budget could additionally receive about 2.5-5 billion UAH if individual entrepreneurs who are essentially hired workers paid tax liabilities under the general taxation system, rather than simplified, which they are paying now [12]. Considering that workers who receive payment in this way are not ordinary workers, but highly paid (and highly qualified) specialists, mainly in the IT industry, such losses can be considered rather arbitrary. It should also be remembered that business entities that do not fully fulfill their obligations to pay income taxes can pay customs duties or VAT in the course of business, and the amount of these taxes can be significant.

It means that if the fight against this type of violation is successful, few of these specialists will remain in Ukraine, and the state treasury is unlikely to be able to restore even the current level of income from this category of taxpayers. The worst part of it is that the country will lose human capital. Moreover, given that there are much more serious abuses, such as offshore schemes, gray imports, smuggled goods, whose fiscal effect is ten times more harmful for the budget, we can agree that such abuses should not be fought too hard. However, it's worth looking for alternative methods of supporting small and micro-businesses outside the tax system: improving the institutional environment and labor legislation. Hidden labor relations for avoiding taxation bear the risks of reducing or lacking social guarantees, preventing the development of financial markets, and imbalances in the economy.

One of the main factors for the development of key industries that shape the knowledge economy is human capital. That is why progress in this area

depends both on the availability of qualified specialists and on the terms of cooperation with them. This leads to the importance of taxation of payments to developers, the quantity and quality of training. The struggle for human and labor resources prompted the development of the latest schemes providing comfortable conditions in order to attract highly qualified workers to maximize the simplification of taxation conditions for self-employed people. In the context of globalization and internationalization of the labor market, an increase in labor mobility, detachment from a specific workplace, it is very important to interest a specialist to stay in the country. What does it mean? It doesn't matter where his customer is located, it is important where the funds for labor will be directed, where taxes and social payments will be paid (he will pay them himself or the company instead), where these funds will be spent. And it depends on where the specialist lives and where his family lives.

In France, in order to simplify the process of creating your own business, a number of simplifications and special conditions have been introduced. It is not necessary for freelancers to register their own business, they can join a working cooperative, or use the services of a so-called umbrella company, in effect, act as an employer or employment agency – draw up a person as a worker, pay insurance premiums, pay other tax liabilities or other payments must be paid to state authorities. The cost of the services of the umbrella company is 7-10% of the monthly income of a freelancer. Thus, he or she is able to receive the same package of social services (medical, unemployment benefits, pensions), like any other employee in France.

This system is suitable for people working in the field of intellectual services, such as translation and editing, telemarketing, web design, business consulting and IT, or for people working remotely at home or in the office. Since January 2015, anyone who wants to establish their own company as a trader or an artisan needs to take four or five-day paid training courses organized by the Chamber of Crafts in order to update and structure knowledge about various aspects of running their own business.

Depending on the type of activity and related operating expenses, such types of expenses, for example, travel expenses for meeting with clients or Internet charges, a freelance entrepreneur, unlike a micro-enterprise, may consider them as expenses related to generating income. Since the working day is irregular, social payments are accrued only on income received and

upon termination of work, the obligation to pay social contributions ceases. The tax return for a person who "works under an umbrella" is generally less detailed than for a self-employed person outside the union or umbrellas.

Another alternative to creating a business for freelancers is to join a cooperative worker (SCOP). The principle of operation is similar: the entrepreneur signs a contract with SCOP, and they carry out accounting, make all necessary payments, help collect fees from debtors for the provision of these services, and the entrepreneur pays the cooperative about 10 percent of the income [13].

5. Conclusions

Tax policy affects the level of social development during the collection of direct and indirect taxes due to the fiscal and regulatory functions. The main tools of influence are changes in the tax regime of social goods and services and incentives, due to tax benefits, an increase in the level of expenses of business entities on the development of society. The first approach is mainly used for taxation with value added tax and corporate income tax, and the second is a form of encouraging investments in the form of tax incentives to receive services in the field of education, training, health care, and, in general, those services that provide an increase in the level of social development.

The fiscal instruments used to promote social development are mainly tax incentives, tax credits, tax rebates. Tax social privilege is a tool for regulating household incomes, which are lower than average and have significant social effects.

It is important to improve the institutional framework for forecasting the volume of tax social privilege in the context of the benefits provided using the coefficient of change in the number of beneficiaries, taking into account the dynamics of the ratio of the minimum cost of subsistence and the average monthly wage at the beginning of the year, as well as their perspective dynamics.

A tax credit is a form of tax regulation for the development of scientific developments in the field of small and medium-sized enterprises and covers enterprises that receive patents, create new high-tech projects, and begin production of new goods with a high share of added value. The application of these incentives in the field of collection of consumption taxes is characterized by less detailed criteria for the status and characteristics of taxpayers compared with personal income tax, income tax and property tax.

The degree of influence of direct taxes on the development of society depends on the size of their rates and the tax-free minimum income of citizens, which is established taking into account financial, economic and social factors, and in most developed countries of the world it corresponds to the level of the living wage for the able-bodied population. In addition, income taxation takes into account the social status, number and age of children, number of employees, as well as the level and structure of household expenses.

In countries with a high level of per capita income, a progressive scale of taxation of personal income tax is applied, aimed primarily at increasing the level of social justice in society, and it is an important financial tool for developing human potential.

The constraint of social development is the complexity of the tax system, and an important condition for the effectiveness of tax incentives is the simplicity of their application, including the administration and reporting procedures. It is advisable to improve tax administration in terms of tax monitoring, which will enhance the effectiveness of forecasting the corresponding group of tax revenues to state or local budgets.

References:

1. About the Sustainable Development Strategy «Ukraine – 2020» (2015). Decree of the President of Ukraine; Strategy dated 01/12/2015 No. 5/2015. URL: https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

2. Global Competitiveness Report 2016-2017 (2017). URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobal CompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf

3. Vakhitova A. & Gvozdev S. (2018). KSE Voice: To the West? What Can Slow Down the Outflow of Promising Youth from Ukraine. URL: https://kse.ua/ua/community/stories/ksevoice-na-zahid-shho-mozhe-upovilniti-vidtik-perspektivnoyi-molodi-z-ukrayini/

4. Top Economic Thinkers-2015. Forbes Rating of the Best Ukrainian Economists (2016). URL: https://platforma-msb.org/rejtyng-forbes-najkrashhyh-ukrayinskyh-ekonomistiv-top-economic-thinkers-2015/

5. Survey on the Access to Finance of Enterprises in the Euroarea. October 2017 to March 2018 (2018). URL: https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/index.en.html

6. Annual Assessment of the Bbusiness Climate in Ukraine: 2016. According to the Results of a National Survey of Small and Medium-Sized Businesses in Ukraine (2017). URL: http://lev.org.ua/articles/ABCA2016_short.html

7. Tochilina I.V. (2018). International Expierence of Tax Incentives for Higher Education Development. Scientific Works of a Research Financial Institute, 3, pp. 48–64.

8. Tax Code of Ukraine (2010). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/2755-17

9. Oleinikova L. & Tochilina I. (2018). Tax Instruments for Support Education Sphere in Ukraine. Finances of Ukraine, 8, pp. 106–125.

10. The IT industry is Oopposed to Tightening Rules for Individual Entrepreneurs (2019). URL: https://www.epravda.com.ua/news/2019/02/18/645373/

11. The Number of IT Professionals in Ukraine has Grown by a Quarter (2019). URL: https://www.epravda.com.ua/news/2019/04/15/647043/

12. Dubrovsky V. (2018). Rating of Tax Evasion Schemes: on What the Ukrainian Budget «Loses» More. URL: http://case-ukraine.com.ua/publications/rejting-shem-uhilennya-vid-podatkiv-na-chomu-ukrayinskij-byudzhet-vtrachaye-najbilshe/

13. Corporate Taxes in France and French Corporate Tax Rates (2019). URL: https://www.expatica.com/fr/finance/Corporate-taxes-and-self-employment-in-France_445980.html#micro-enterprises

FORMATION OF STRATEGY AND TACTICS OF COMMERCIAL BANK MANAGEMENT

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНИМ БАНКОМ

Vitalina Konenko[1]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-32

Abstract. The necessity to deepen theoretical ideas about the stability of the banking system and the conditions for maintaining economic equilibrium are substantiated. Integration of Ukraine into the international economic community requires the study of new research in order to create a holistic concept of stability of the banking system. The purpose of this study is to analyze methodological approaches to the formation of bank management strategies and tactics. The analysis of the interpretation and the essence of the concept of «strategy» is carried out. It is determined that in relation to the bank, strategy is the concept of long-term development, which defines the scope, means and forms of activity, the system of relationships within the organization, based on the bank's position in the market, and aimed at achieving competitive advantage. The concept of long-term development is based on the purpose of the credit institution. Historically, the goal of any commercial firm as a subject of economic activity is profit. According to the legislation, this applies to the activities of commercial banks in Ukraine. The formulation of the purpose of business is one of the most controversial aspects of business. Generalized points of view of various scientists for the purpose of development of any business in management theory. Clarified this idea of the purpose of development of a commercial bank, preferring to increase the value of the bank in the long run. The value of a bank is defined as the ability of its assets to generate income in the face of constant environmental changes. It is determined that the purpose of commercial bank development is also an integrated system of interests

[1] Candidate of Economic Sciences,
Lecturer of the Department of Entrepreneurship and Business Administration,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine

© Vitalina Konenko

of different groups. At the same time for banking business the whole set of the above goals is true: maximizing the value of the bank, keeping the balance of requirements of different stakeholders, who are users of banking products and services; maintaining a fair balance of claims of creditors and debtors of the bank; «Survival» in a changing environment. However, in this system of goals, the main point should be made to maximize the value of the bank, as it incorporates the interests of all interested parties, and the achievement of this goal allows to achieve a fair balance of requirements and «survive». It is proved that the strategy and tactics of the bank's development aimed at realization of its own interests in combination with public needs allows to create conditions for effective management and provides the basis for stable development. The presented sequence of formulation of a value-based strategy can be presented as a scheme in which the key points in the chain of support and increase of the bank's value in the long run are corporate strategy and business tactics. The competitive strategy is considered as long-term measures of offensive or defensive character, intended to strengthen the position of the enterprise, firm taking into account the intensity of competition. It is concluded that a well thought out strategy of commercial bank development is the key to its sustainable and stable development. The development strategy should be based on a system of goals, one of the main components of which is to increase the value of the bank in the long run. It is this purpose that helps to reach a compromise of interests of different groups: shareholders, managers, employees and the society as a whole, the balance of claims of debtors and creditors. It is only possible to achieve this overarching goal on the basis of a competitive strategy that seeks to achieve superiority. Competitive advantage implies a higher level of profitability than other banks. The formation of a bank's strategy should take into account the macroeconomic situation, and at each stage there must be an adequate strategy that takes into account the full range of risks inherent in each of its types. In the context of growth, preference should be given to conquest strategies.

1. Вступ

Банківська система, будучи частиною економічної системи, займає стратегічне положення в економіці. Це визначається її цілями, функціями, а також впливом на інші системи. Будь-який збій в її функціону-

ванні зачіпає інтереси всіх господарюючих суб'єктів, кожного члена суспільства та може призвести до дестабілізації економічної, політичної, соціальної та інших сфер суспільного життя. З іншою боку, гармонізація грошових потоків відповідно до потреб народного господарства, управління попитом і пропозицією грошей, що досягаються за активної участі банківської системи, здатні нейтралізувати диспропорції між сукупним попитом і пропозицією в економіці.

Тенденції розвитку економіки України і динамічність функціонування її стратегічного сектора – банківської системи – демонструють зростаючу потребу в поглибленні теоретичних уявлень про стабільність банківської системи та умови підтримки економічної рівноваги. Інтеграція України в міжнародне економічне співтовариство вимагає дослідження нових досліджень з метою створення цілісної концепції стабільності банківської системи.

Велику цінність представляють дослідження, проведені зарубіжними та вітчизняними вченими з проблем грошей, кредиту і банків в умовах ринкової економіки. Це наукові праці О.В. Дзюблюка, Р.В. Михайлюка [3], В.В. Коваленка, О.В. Крухмаля [6], В.В Маслєннікова [8] та інших. Проте недостатня розробленість цілісних уявлень про стабільність банківської системи, заходів з підтримки її стабільності зумовило вибір теми.

Метою даного дослідження є аналіз методичних підходів до формування стратегії та тактики управління банком.

2. Визначення проблем стабільного функціонування банків

Стабільність банківської системи визначається значною мірою стабільністю її елементів – комерційних банків. Умови стабільного розвитку банківського сектора економіки лежать в двох площинах: на макрорівні і мікрорівні. Одне з центральних місць в системі методів підтримки стабільності банківської системи та її цілісності на макрорівні належить нагляду за діяльністю кредитних організацій з боку центрального банку. У той же час слід зауважити, що нагляд не повинен обмежувати свободу функціонування елементів банківської системи. Навіть за умови обрання органами нагляду політики надмірної регламентації банківської діяльності не варто розраховувати на те, що такий підхід здатний забезпечити абсолютну безпеку і ста-

більність банківської системи. Останнім часом все більша перевага в системі заходів банківського нагляду віддається оцінці якості управління кредитними організаціями. На це є достатньо підстав. Зокрема, управління ризиками, з якими стикаються банки на постійній основі, є прерогативою менеджменту. У цій ситуації жодна, навіть дуже досконала, система оціночних показників та механізмів контролю, обрана органами нагляду для виконання своїх функцій не може і не повинна замінити менеджмент комерційного банку і не в змозі забезпечити максимальну безпеку функціонування банківської системи. З цього видно, що стійкість і надійність окремих кредитних організацій внаслідок неефективного менеджменту може виявитися сумнівною.

Іншими словами, навіть при наявності всіх складових умов стабільності банківської системи окремі кредитні організації виявляються, час від часу, нездатними продовжувати свій бізнес, що є підтвердженням того, що існує ще одна група проблем в області стабільності банківської системи. До числа таких проблем відноситься, перш за все, менеджмент. Однією зі складових ефективного менеджменту в кредитних організаціях є правильно обрана стратегія поведінки в постійно мінливих конкурентному середовищі.

В епоху, що передує дерегулювання фінансової сфери, проблемам стратегії, цілям і завданням управління банком, особливо на національних ринках, не приділялося належної уваги. Стратегія розвитку банку була орієнтована на внутрішні потреби, а не на ринок. З розвитком конкуренції та дерегуляцією різко зросла потреба у формулюванні стратегії розвитку, орієнтованої на ринкові умови господарювання.

3. Аналіз трактування поняття «стратегія»

Слово стратегія походить від грецького «стратегос», що в перекладі означає генерал. Сучасне поняття стратегії стосовно до бізнесу з'явилося в XX столітті і вперше було згадано в роботі Дж. Фон Неймана і О. Моргенштерна. Ці автори сформулювали поняття стратегії як комплекс дій компанії, сформований в відповідно до характеру певної ситуації. Інші автори пов'язують поняття стратегії з ресурсами компанії. Пізніші дослідження поняття стратегії бізнесу сформульовані більш конкретно, оскільки автори, сучасних суджень спиралися, як правило, на власний багаторічний практичний досвід роботи в най-

більших компаніях світу. Серед таких авторів можна назвати А. Чендлера, І. Ансоффа, К. Ендрюса. По суті, зазначеною групою авторів було сформульовано класичне визначення стратегії.

Стратегія – це модель можливостей, цілей, завдань, політики і планів компанії по досягненню цих цілей, які визначають, чим компанія хоче бути в майбутньому. Видається виправданим визначення стратегії як процесу формування довгострокових цілей з урахуванням наявних можливостей і визначення напрямів досягнення цих цілей.

Стосовно до банку, стратегія – це концепція довгострокового розвитку, що визначає сферу, засоби і форми діяльності, систему взаємовідносин всередині організації, засновані на позиції банку на ринку, і спрямована на досягнення конкурентної переваги.

В основі концепції довгострокового розвитку лежить мета діяльності кредитної організації. Історично метою будь-якої комерційної фірми як суб'єкта економічної діяльності є прибуток. Відповідно до законодавства, це відноситься до діяльності комерційних банків в Україні. Формулювання мети комерційної діяльності – один з найбільш суперечливих аспектів бізнесу.

Протягом останніх століть ставлення до прибутку, як цілі комерційної діяльності змінювалося. Так, наприклад, в XYIII-XIX ст. використання показника прибутку для оцінки ефективності розвитку підприємств не піддавалося сумніву. Однак уже в XX ст., особливо після другої світової війни, з бурхливим розвитком технологій виникла потреба в довгострокових вкладеннях капіталу. Такий підхід вимагав концентрації уваги на довгострокових цілях розвитку. Фінансування довгострокових проектів виявилося невигідним з точки зору прибутку, однак потреба в їх здійсненні була життєво необхідною, остільки виникла необхідність в пошуку і формулюванні інших цілей розвитку. У зв'язку з цим в якості альтернативи максимізації прибутку пропонувалося використовувати чисту поточну вартість компанії, максимізацію ринкової вартості фірми, максимізацію зростання, обмеженого прибутком.

П. Драккер зруйнував традиційну трактування мети – максимізація прибутку, запропонувавши в якості альтернативи «виживання» компанії, заснованої на «функціях виживання». Прибуток, на думку цього автора, залишається в системі цілей, однак не є основною.

У теорії менеджменту висловлювалися й інші точки зору, засновані на відповідальності перед суспільством, працівниками, акціонерами. Так, наприклад, Ф. Абрамс стверджував, що фірма зобов'язана «підтримувати справедливий баланс між вимогами різних прямо зацікавлених груп – власників акцій, працівників, покупців і публіки взагалі».

Дана точка зору виходить з того, що цілі розвитку бізнесу повинні випливати з несумісних цілей «зацікавлених груп»: менеджерів, службовців і робітників, акціонерів, постачальників, покупців. При такій постановці завдання прибуток, як результат діяльності менеджерів, показник ефективності інвестицій акціонерів, відсувався на другий план і став лише однією зі складових системи цілей компанії. Більш того, цілі менеджменту часто можуть не збігатися з цілями акціонерів банку. Менеджмент, як найманий персонал, зацікавлений в довгостроковій перспективі розвитку бізнесу, що змушує його приймати часто консервативні й обережні рішення в той час, коли виживання компанії може залежати від радикальних стратегічних заходів, таких, наприклад, як відхід від основної діяльності та диверсифікації. Власники компанії навпаки, зацікавлені в підвищенні рентабельності власних інвестицій, тобто нарощуванні прибутку.

Розбіжність інтересів різних груп призводить до виникнення конфлікту. Не випадково виникли і інші уявлення про цілі діяльності компаній. Так, наприклад, Р. Сайрт і Дж. Марч висунули тезу про те, що «організації не мають цілей, мети мають тільки люди». На їх думку мета компанії формується в результаті переговорного процесу між усіма зацікавленими групами учасників. У даній теорії вперше були об'єднані основи економічної і управлінської теорій на основі включення в процес формулювання стратегії економічних і соціальних інтересів.

Розумне поєднання економічних і соціальних інтересів різних груп, безумовно, є важливими складовими стратегії сталого розвитку. Існує багатостороння зацікавленість у поповненні банківського співтовариства фінансово стійкими кредитними організаціями, що відповідає інтересам всіх сторін. Так, наприклад, створення комерційних банків групою власників і санкціонування їх діяльності органами нагляду переслідує дві основні мети: задоволення потреб економічних суб'єктів у банківських продуктах і послугах, що є відображенням їхнього суспільного призначення; дотримання інтересів власників щодо одер-

жання доходу. При цьому органи нагляду ретельно вивчають потребу в появі нових банківських структур, а також строго стежать за тим, щоб на ринок вийшли потенційно фінансово стійкі і надійні кредитні організації. Такий інтерес переслідують, перш за все, Національний банк – відповідальний за стабільний розвиток банківської системи; акціонери і менеджмент банку, які мають конкретний економічний інтерес – отримання прибутку, а значить, розраховують на довгостроковий розвиток; споживачі банківських продуктів – клієнти, зацікавлені в отриманні дешевих і високоякісних послуг для розвитку свого бізнесу; суспільство в цілому, оскільки його добробут в певній мірі залежить від надійності і фінансової стійкості комерційних банків, здатних обслуговувати потреби економіки. Конкретним втіленням цього інтересу на різних рівнях є прибуткова діяльність.

При узагальненні наведених точок зору на цілі розвитку будь-якого бізнесу в теорії менеджменту, можна помітити, що жодна з них не відкидає повністю прибуток, як позитивний результат комерційної діяльності. Прибутку приділяється лише більш-менш значуще місце в системі цілей, які визначають стратегію розвитку компаній.

При формулюванні стратегії, слід уточнити дане уявлення про мету, віддавши перевагу збільшенню вартості банку в довгостроковій перспективі. *Вартість банку* визначається здатністю його активів проносити дохід в умовах постійних змін навколишнього середовища. Оскільки активи і зобов'язання банку генерують потоки грошових коштів, вартість банку залежить від поточної вартості майбутніх потоків готівки, дисконтованих по ставці відсотка, що відбиває ризикованість цих потоків. Вартість (дисконтований грошовий потік) відноситься до числа комплексних показників ефективності, які враховують найбільшу кількість факторів.

4. Стратегія і тактика розвитку комерційного банку

Мета розвитку комерційного банку являє собою також інтегровану систему інтересів різних груп. При цьому для банківського бізнесу справедлива вся сукупність перерахованих вище цілей: максимізація вартості банку, дотримання балансу вимог різних зацікавлених груп, які є користувачами банківських продуктів і послуг; підтримання справедливого балансу вимог кредиторів і дебіторів банку; «виживання» в

мінливому навколишньому середовищу. Однак в даній системі цілей слід виділити головну – *максимізацію вартості банку*, оскільки в ній закладені інтереси всіх зацікавлених сторін, а досягнення даної мети дозволяє домагатися справедливого балансу вимог і «виживати».

Стратегія і тактика розвитку банку, спрямована на реалізацію власних інтересів в поєднанні з суспільними потребами дозволяє створити умови для ефективного менеджменту і забезпечує основу стабільного розвитку.

Очевидно, що перш ніж визначити стратегію розвитку банку доцільно оцінити поточний стан бізнесу, наприклад, провести аналіз ринку акцій банку, оскільки коливання вартості акцій є об'єктивним і незалежним відображенням ринкової вартості кредитної організації, а потім зосередити свою увагу на аналізі вартості банку з урахуванням внутрішніх джерел інформації. У тих випадках, коли акції банку не котируються на біржі, що є особливістю банківської системи України, слід віддати перевагу аналізу прибутковості і рентабельності банку. Оцінка вартості банку як бізнесу на основі внутрішніх джерел інформації є складною методологічною проблемою.

На основі оцінки поточної ситуації та виявлення вартості банку на конкретний момент часу проводиться робота з розробки корпоративної стратегії, складовими елементами якої є: управління діяльністю, планування і контроль.

Схематично послідовність формулювання стратегії на основі вартості можна представити у вигляді такої схеми (рис. 1).

Рис. 1. Етапи вироблення стратегії банку, орієнтованої на вартість

Як видно зі схеми, ключовими моментами в ланцюжку підтримки і збільшення вартості банку в довгостроковій перспективі є корпоративна стратегія і тактика бізнесу.

Корпоративна стратегія, як правило, розкриває бачення власниками банку можливостей і перспектив розвитку в різних сферах

діяльності, які дозволять диверсифікувати активи за рахунок нових видів продуктів і послуг, в тому числі небанківського характеру (в рамках дозволених законом), проникнення на нові ринки, в тому числі міжнародні, а також за рахунок вертикальної інтеграції [10]. Результатом реалізації корпоративної стратегії може стати глобалізація бізнесу.

Стратегія бізнесу – це комплекс стратегічних цілей, завдань і заходів щодо їх реалізації в банківському середовищі. Корпоративна стратегія і тактика бізнесу являє собою лише каркас, на який нанизуються конкретні завдання і процедури їх вирішення. При цьому слід розмежовувати стратегію та політику банку.

Політика – це курс, якого дотримується банк. Її основною рисою є «виваженість суджень в управлінні справами і процедурами» в потрібному для стратегії напрямку [1]. Іншими словами, політика включає комплекс заходів, спрямованих на досягнення конкретних цілей, сформульованих в стратегії. У зв'язку з цим політика більш вузьке поняття, ніж стратегія.

Реалістичність і успіх реалізації стратегії розвитку банку визначається її відповідністю умов навколишнього середовища і точним аналізом зовнішніх і внутрішніх загроз. Навколишнє середовище – комплекс позитивних і негативних зовнішніх умов, які повинен прийняти до уваги банк при розробці стратегії [7]. Основними складовими навколишнього середовища є: макроекономічна, політична і соціальна ситуація; грошово-кредитна, валютна політика; критерії та вимоги органів банківського нагляду і ряд ін.

В умовах ринкових взаємозв'язків, мінливості середовища, а також посилення конкуренції банки повинні розробляти адекватну стратегію.

5. Аналіз зовнішніх та внутрішніх загроз та можливостей

Важливою складовою стратегії є врахування можливих зовнішніх і внутрішніх загроз. Схематично система зовнішніх і внутрішніх загроз, що перешкоджають зростанню вартості банку в довгостроковій перспективі, може бути представлена наступним чином (рис. 2).

Зовнішні загрози пов'язані з загостренням конкуренції на національних і міжнародних ринках; коливаннями в рівні процентних ставок, валютних курсів, котирувань цінних паперів; мінливих потреб клієнтів у послугах; можливими змінами в регулюванні банківської системи.

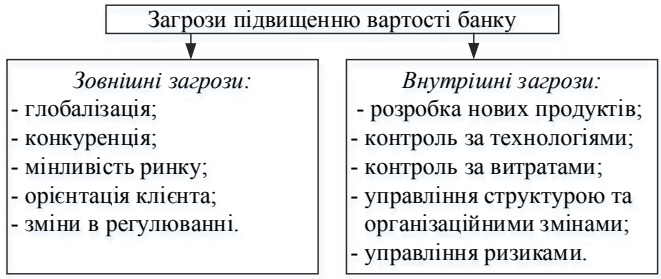


Рис. 2. Зовнішні та внутрішні загрози підвищення вартості банку

Внутрішні загрози обумовлені, в першу чергу, потребами клієнтів. Банки стикаються з необхідністю створення продуктів для конкретного клієнта, що вимагає більш жорсткого контролю з боку менеджменту за витратами. Поява нових каналів доставки інформації: інтернет, супутникова, телефонний зв'язок призводять до створення віртуальних банків, телефонних банків. Такий прогрес в області технологій пред'являє відповідні вимоги до вдосконалення структури управління банку [5].

У свою чергу зростання нестабільності на фінансових ринках вимагає нового рівня розуміння і підходів до оцінки і виміру ризиків. Виникають складні фінансові продукти. Це означає, що сучасна система моніторингу і прогнозування ризиків повинна відстежувати і вимірювати їх як на рівні банку в цілому, так і на рівні конкретних підрозділів.

Поряд з можливими загрозами зовнішнього і внутрішнього характеру доцільно взяти до уваги і потенційно сильні зовнішні і внутрішні можливості (рис. 3).

Зовнішні можливості можуть бути обумовлені: впровадженням на нові ринки, розширенням продуктового ряду; сприятливим становищем на ринку; вертикальною інтеграцією; обслуговуванням додаткових груп споживачів продуктів і послуг.

Внутрішні можливості відповідно: наявністю кваліфікованого персоналу в ключових областях; сприятливою структурою і обсягом ресурсів; лідерством на ринку; потенційною можливістю економії на масштабі; наявністю прогресивних технологій; перевагою в цінах на послуги; хорошою рекламою [9].

Рис. 3. Зовнішні та внутрішні можливості банку щодо збільшення вартості

Таким чином, з урахуванням постійних змін умов зовнішнього середовища, внутрішніх загроз та можливостей при появі небезпечних тенденцій менеджмент банку повинен постійно коригувати стратегію, розглядаючи її як продукт зовнішніх ринкових альтернатив і внутрішніх факторів. Іншими словами, приводити її у відповідність зі зміною економічної і політичної ситуації. Менеджменту банку слід брати до уваги, що на ринку діє безліч постачальників банківських продуктів, триває процес створення та виходу на ринок нових кредитних організацій, відкриваються філії зарубіжних банків на національному ринку банківських послуг, змінюються відносини між банками і клієнтами, змінюються самі клієнти, змінюється конкуренція [4]. Це означає, що в мінливому середовищі повинен змінюватися і сам банк. Розвиток навколишнього середовища вимагає від менеджменту вивчення очікувань споживачів банківських послуг і продуктів, їх потенціалу. Концепція розвитку стійкого банку вимагає ретельного відстеження та оцінки позиції конкурентів. Такий підхід впливає на вибір стратегії розвитку банку, яка повинна носити конкурентний характер. Щоб вижити і досягти успіху в бізнесі, банки повинні дотримуватися агресивної конкурентної поведінки, оскільки, тільки в цьому випадку їм вдасться відповідати мінливості попиту і різним ринковим можливостям.

6. Конкурентна стратегія банківської установи

В економічній літературі конкурентна стратегія розглядається як довгострокові заходи наступального або оборонного характеру, покликані зміцнювати становище підприємства, фірми з урахуванням інтенсивності конкуренції [2]. Іншими словами, конкурентну стратегію можна розглядати як концепцію довгострокового розвитку, що передбачає досягнення конкурентних переваг. Виділяють декілька типів конкурентної стратегії: стратегію переваги в ціноутворенні; широті послуг, що надаються; спеціалізації за окремими видами продуктів, роботи з певним видом клієнтів з метою домогтися конкурентних переваг, зокрема, економії на витратах і максимізації прибутку. Конкурентні переваги мають, як правило, якісну і кількісну характеристики, забезпечуючи банку дохід, що перевищує середній рівень або відповідний показник конкурентів.

У процесі комерційної діяльності банки пропонують послуги для своїх клієнтів, які мають певну цінність. Цінність послуг визначається тим, скільки клієнти готові за них заплатити. Якщо вартість пропонованих послуг перевищує сукупні витрати на всю необхідну діяльність, то банк працює рентабельно.

Щоб отримати конкурентну перевагу, банк повинен надавати клієнтам послуги за ціною не вище конкурентів, однак собівартість цих послуг повинна відрізнятися меншими витратами, або надавати послуги, що мають велику цінність, за яку клієнти готові платити більш високу ціну.

Схематично створення цінності в банківській справі можна уявити наступним чином (рис. 4).

Всі види діяльності: основна і допоміжна, що входять в систему цінності, є складовими споживчої вартості банківських продуктів і послуг, тобто якісною характеристикою конкурентної переваги. Чим вище якість надаваних продуктів і послуг, тим вище цінність. При цьому основна діяльність (надання продуктів і послуг, організація контролю і управління ризиками, а також післяпродажне обслуговування клієнтів забезпечується допоміжною діяльністю (інфраструктура, забезпечення технологіями, кваліфікованими кадрами, управління ризиками). Іншими словами, представлений на рис. 4 система створення цінності, – це не просто набір окремих компонентів, а система

Рис. 4. Створення цінності в банківській справі

взаємопов'язаних елементів. Зміна одного з компонентів може призвести до зміни витрат на надання послуг і відбитися на рентабельності всієї діяльності, що підвищить або зведе до мінімуму конкурентну перевагу.

На перших етапах розвитку банківської системи України, відмінною рисою якої був екстенсивний фактор, основними складовими конкурентної стратегії були: переваги в ціноутворенні, спеціалізація на певних видах клієнтів і продуктів з метою максимізації прибутку. Наприклад, ряд комерційних банків одним з пріоритетних напрямків своєї діяльності розглядав залучення коштів у внески від фізичних осіб. При цьому акцент ставився на перевагу в ціноутворенні, що призводило до пропозиції надмірно високих відсотків за залучені кошти. Вирішуючи проблеми в області розширення ресурсної бази за рахунок агресивної процентної політики, ряд кредитних організацій не впоралися із завданням компенсації понесених витрат від розміщення залучених коштів, що призвело до збиткової діяльності, втрати фінансової стійкості і навіть банкрутства. Стратегія переваги в ціноутворенні дозволила частини кредитних організацій скласти конкуренцію Ощадному банку, однак, призвела до виникнення більш глобальної проблеми. Банки, які опинилися на межі банкрутства, були неспроможні відповідати за своїми зобов'язаннями, що призвело до вибуху обурення з боку ошуканих вкладників, які не мають будь-яких гарантій компенсацій в разі банкрутства кредитної організації. Національний

банк був змушений ввести обмеження на обсяг залучення коштів від фізичних осіб розміром капіталу кредитної організації, обмежуючи, таким чином, розмір відповідальності власними коштами.

Іншим, найбільш поширеним видом стратегії в період екстенсивного розвитку банківської системи стала географічна експансія. На банківському небосхилі з'явилися банки з розгалуженою філіальною мережею. Стратегія таких кредитних організацій поряд зі стратегією конкуренції в ціноутворенні полягала в досягненні ефекту масштабу за рахунок зростання обсягу операцій, що дозволяло нарощувати прибуток. За рахунок економії на обсягах операцій, банки отримували додаткові можливості, конкурентні переваги в отриманні прибутку. Однак і цей тип стратегії має певні загрози, зокрема, внутрішнього характеру. Великі банки з розгалуженою філіальною мережею схильні до операційних ризиків, оскільки, чим більший банк, тим менше можливості контролю за процедурами та політичними ризиками, а значить гірше управління.

У зв'язку з цим можна виділити дві групи стратегії конкуренції: *стратегію заміщення* і *стратегію розширення*. *Стратегія заміщення* передбачає розширення ринкової частки за рахунок конкурентів; такий тип превалюють в умовах насичення ринку. *Стратегії розширення* переважно застосовуються в умовах становлення ринку, коли основні ніші вільні.

З урахуванням загальної макроекономічної ситуації, наприклад, в умовах зростання економіки або кризи можна виділити три види стратегій: *стратегію зміни*, *консолідації* та *завоювання*. Класичний підхід передбачає, що в умовах кризи кредитні організації повинні віддавати перевагу *стратегії зміни*, в стабільній економічній ситуації – *стратегії консолідації*, а в умовах зростання – *стратегії завоювань*. При цьому стратегія повинна бути адекватна ситуації. Наприклад, в умовах зростання економіки і процвітання банківського бізнесу не виправдано формувати стратегію, спрямовану на постійне завоювання позицій на ринку. *Стратегія завоювання або зростання* (найчастіше географічної експансії) призведе до зниження можливостей ефективного управління, зокрема, основними ризиками, в тому числі операційними, знизить рівень контролю. Іншими словами, стратегія завоювання неминуче призведе до необхідності впровадження стратегії зміни.

Адекватна економічному зростанню стратегія завоювання повинна поєднуватися зі стратегією консолідації, що дозволить кредитній організації закріплювати завойовані позиції на ринку на основі більш високих темпів приросту прибутку в порівнянні з ростом активів. Це дозволить привести у відповідність капітал і зобов'язання банку, зберегти рівновагу і забезпечити стабільний розвиток.

Метою *стратегії зміни* є вироблення системи заходів з подолання кризової ситуації. При цьому менеджмент банку повинен розглянути можливості реалізації частини активів для оздоровлення балансу банку, сфокусувати увагу на видах діяльності, що приносять дохід, а також розглянути можливість скорочення накладних витрат, в тому числі за рахунок звільнення частини персоналу, скорочення або призупинення інвестицій в технології. Реалізація стратегії зміни пов'язана з певними ризиками. Зокрема, в умовах кризи відбувається лавиноподібне ослаблення фінансового становища кредитної організації за рахунок втрати клієнтури, звільнення найбільш кваліфікованого персоналу, зниження можливостей прийняття ефективних рішень внаслідок погіршення технологічної бази, що може привести до ризику можливого поглинання конкурентами.

Стратегія консолідації зазвичай є продовженням стратегії зростання. Основними цілями стратегії консолідації є зростання прибутку і збереження частки ринку. Збільшення прибутку, в умовах стратегії консолідації, має відбуватися за рахунок зростання інвестицій в технології з метою підвищення рівня прибутковості, збільшення віддачі з боку персоналу, раціоналізації накладних витрат при жорсткому обмеженні ризиків. Збереження частки на ринку передбачає підвищення якості послуг, концентрацію уваги на постійній клієнтській базі, а також розширення кола клієнтів або кола наданих продуктів і послуг з високим рівнем прибутковості. Ризики стратегії консолідації можуть бути обумовлені агресивністю конкурентного середовища, недостатнім рівнем інвестицій і недосконалістю впроваджуваних технологій, занадто частими реорганізаціями всередині банку, надмірністю процедур і помилками, що може привести до негативних фінансових результатів, зниження мотивації персоналу, втрати командного духу.

Однією з різновидів стратегії завоювання є *стратегія злиття та приєднання*. Стратегія розвитку банку базується на глибокому аналізі

позиції банку на ринку, яка, як правило, трансформується стратегію виживання і зростання. Одним з важливих моментів в зв'язку з цим, є амбіції власників і менеджменту, які повинні знаходиться в кореляції з умовами мінливого середовища.

Стратегія може носити оборонний або наступальний характер. Рішення задач оборонного або наступального, більш агресивного характеру, притаманне стратегії злиття і поглинань. Під впливом зростаючих вимог органів нагляду, наприклад, за рівнем достатності капіталу, ліквідності, банк може вибрати стратегію злиття або поглинання.

Агресивність позиції власників банку найчастіше пов'язана з прагненням максимізації прибутку і зростання. Переваги менеджменту більш стримані і, як правило, мають такі мотиви: зміцнення іміджу, підвищення частки на ринку, досягнення ефекту масштабу і залучення висококваліфікованих кадрів. Подібного роду позиції акціонерів за умови вичерпання внутрішніх можливостей можуть стати спонукальним мотивом злиття або поглинання.

Нарешті, *оборонна стратегія* передбачає прийняття захисних заходів, спрямованих на зниження привабливості бізнесу для злиття або поглинання. Причин такої стратегії, як правило, декілька:

– протистояння власників розгалуження власної участі в бізнесі;

– протидія менеджменту можливій зміні свого положення в ієрархії управління.

Можливий і більш радикальний сценарій розвитку подій для власників і керівництва внаслідок поглинання – їх повне відсторонення від бізнесу.

Стратегія злиттів і поглинань або стратегія виживання і зростання вимагає дуже ретельного опрацювання, оскільки ймовірність успішного злиття або поглинання становить за оцінками фахівців лише близько 50%. Причинами такого низького рівня ефекту від проведення стратегії злиття або поглинання є, як правило, наступні:

– понад оптимістична оцінка ринкового потенціалу поглинання;

– переоцінка переваг спільної діяльності;

– надмірне підвищення ціни поглинання в процесі торгів;

– невдала інтеграція після поглинання.

Оцінка результатів проведення стратегії злиття або поглинання може проводитися на попередній стадії, коли оцінюється реакція ринку

на оголошення про злиття. Наукові дослідження в даній області показали, що акціонери виграють при поглинанні в середньому 20% премії до ціни акції при дружніх злиттях і 35% – при ворожих поглинаннях. Інший підхід оцінки ефективності стратегії злиттів і поглинань – після закінчення операції.

Очевидно, що більшу ймовірність по досягненню успіху мають фінансово стійкі організації, які поглинають більш дрібні компанії. Під малою компанією зазвичай розуміють компанію, ціна покупки якої становить менше 10% ринкової вартості поглинаючої компанії. Ціна результату такої інтеграції виявляється, безумовно, нижче, а шанси на успіх істотно вище. Статистичні дані та наукові дослідження в області злиттів і поглинань свідчать про те, що більш активно і успішно протікають ці процеси при горизонтальній і частково вертикальній інтеграції, коли об'єктом об'єднань стають суміжні сфери бізнесу.

З огляду на негативні дані про успішні злиття і поглинання, стратегія в даній області має бути ретельно продумана і обґрунтована відповідними розрахунками, оскільки метою таких намірів є підвищення вартості банку. Поряд з чисто технічною стороною справи, проведенням розрахунків при плануванні інтеграції слід прийняти увагу загрозам, що перешкоджають успішному завершенню процесу. Серед них можна виділити наступні:

– негативне ставлення керівництва і власників об'єкта поглинання;
– недостатнє знання і недооцінка ступеня інтеграції окремих сфер;
– відмінність корпоративних культур;
– несумісність інформаційних систем;
– протидія персоналу об'єкта поглинання.

Безумовно, передумовою успішної інтеграції є повна відкритість і співпрацю з боку об'єкта поглинання. В іншому випадку виникають істотні перешкоди на шляху отримання інформації, яка є передумовою для здійснення процесу об'єднання.

При негативному відношенні керівництва і власників банку-об'єкта до здійснення угоди успіх навряд чи може бути забезпечений. Спонукальні мотиви протидії власників і керуючих нами вже відзначалися: зниження частки участі, втрата статусу. При нестачі інформації і наявності протидіючих чинників з боку засновників і менеджменту виникають серйозні труднощі на шляху вивчення об'єкта, існуючих внутріш-

ніх загроз з боку правових питань і умовних зобов'язань. При підготовці висновку про результати інтеграції важливе значення має оцінка можливих економічних наслідків наявних зобов'язань у об'єкта поглинання, а також прийнятності та достовірності їх відображення у фінансовій звітності. При цьому дуже важливо виявити зобов'язання, за якими мають місце не тільки економічні, а й неекономічні наслідки. В даному контексті мова йде про виконання вимог по урядовим зобов'язанням, повноті сплати платежів в бюджет і відсутність кримінальної діяльності.

Суттєве значення має облік ступеня можливої інтеграції різних областей діяльності. Схематично це можна представити таким чином (рис. 5).

Як видно з рисунку, найпростіше досягти інтеграції в області маркетингу та розробки нових видів продуктів. При цьому вплив даного сектора на стратегію буде невелика. Досить просто інтегрувати систему контролю і кредитну політику, проте дана область впливає на стратегію новостворюваного банку. Нарешті, найбільш проблемними областями в процесі інтеграції є планування; управління казначейством, розробка різних систем управління, в тому числі персоналом і операціями.

Рис. 5. Ступінь інтеграції різних областей банківської діяльності

Важливим компонентом успішної стратегії є оцінка корпоративної культури банку-об'єкта з точки зору відповідності сформованої корпоративної структури банку-покупця. Недооцінка або невідповідність в принципах корпоративних культур двох банків може привести до негативних наслідків, оскільки об'єднання кадрового потенціалу є невід'ємною частиною стратегії. Ключовими моментами в даному процесі слід вважати відповідність процесів і правил системи управління персоналом, наявність лояльності та відкритості персоналу, передумов для створення єдиної команди.

Важливе значення в цьому зв'язку мають такі моменти як: наявність посадових інструкцій; структура оплати праці співробітників банку-об'єкта; наявність або відсутність пільг або спеціальних програм для персоналу; потреба в перепідготовці персоналу для підвищення навичок і знань до сформованого рівня банку, який поглинається.

Ігнорування даного блоку питань може зажадати додаткових витрат і підвищити витратну частину проекту по злиттю.

Важливе значення має сумісність організаційних структур, форм власності, а також операційних та інформаційних систем з точки їх конвертованості. При незадовільній оцінці даного блоку проблем, слід дати їм грошову оцінку та оцінити витрати на злиття або поглинання.

Таким чином, ступінь успіху реалізації стратегії злиття або поглинання визначається не тільки сприятливими результатами прогнозу збільшення вартості банку, а й іншими не менш важливими причинами.

Основними перевагами, що досягаються при злитті або поглинанні, є, як правило:

– швидке досягнення темпів зростання і збільшення рівня рентабельності за рахунок збільшення обсягу операцій;

– досягнення високого рівня кваліфікації, який доповнює або перевершує рівень знань і кваліфікації персоналу;

– просування банку в число кращих серед банків країни, регіону або міста.

Однак досягнення цих переваг потребує виваженої і продуманої стратегії, підкріпленої відповідними обґрунтуваннями та оцінкою зовнішніх і внутрішніх загроз.

Реалізація *стратегії завоювання*, до якої відносять стратегію злиття і поглинань пов'язана з певними видами ризиків. Серед них

можна виділити: економічні, фінансові, технічні, організаційні та ризики, пов'язані з персоналом. До економічних ризиків слід віднести спад в економіці і реакцію з боку конкурентів на оголошене рішення про злиття або поглинання. До фінансових ризиків, відповідно: зростання накладних витрат, втрату контролю над ризиками і ослаблення фінансового становища банку. Технічні ризики можуть бути обумовлені надмірним фінансуванням технологій. Внаслідок організаційних перетворень може виникати дублювання діяльності, а також неадекватність організаційної структури проведеним перетворенням. Ризики, пов'язані з персоналом обумовлені надлишковою чисельністю службовців, невідповідністю рівня кваліфікації, неузгодженістю дій, перешкодами по збереженню єдиної корпоративної культури.

7. Висновки

Чітко продумана стратегія розвитку комерційного банку є запорукою сталого і стабільного його розвитку. Під стратегією розуміють концепцію довгострокового розвитку, яка визначає сферу, засоби і форми діяльності, систему взаємовідносин всередині організації, засновані на позиції банку на ринку і спрямовані на досягнення конкурентної переваги. В основі стратегії розвитку повинна лежати система цілей, однією з головних складових яких є підвищення вартості банку в довгостроковій перспективі. Саме ця мета дозволяє досягти компромісу інтересів різних груп: акціонерів, менеджерів, співробітників і суспільства в цілому, балансу вимог дебіторів і кредиторів. Реалізувати цю головну мету можливо лише на основі конкурентної стратегії, яка передбачає досягнення переваги.

Конкурентна перевага передбачає більш високий рівень рентабельності в порівнянні з іншими банками. Формування стратегії банку має відбувається з урахуванням макроекономічної ситуації, при цьому кожному етапу повинна відповідати адекватна стратегія, що враховує весь спектр ризиків, властивих кожному її виду. В умовах зростання перевага повинна віддаватися стратегії завоювань. Однак при орієнтації на завоювання позицій слід враховувати ризик зниження капіталу банку, в зв'язку з цим, стратегія завоювання повинна на певних етапах трансформуватися в стратегію консолідації.

Список література:

1. Белінська Я.В., Биховченко В.П. Механізм забезпечення фінансової стабільності: структура, інструменти, напрями розвитку. *Стратегічні пріоритети*. 2012. № 1(22). С. 72–84.

2. Вовчак О.Д., Крамаренко О.М. Напрями стабілізації роботи банків в умовах кризових явищ. *Фінансовий простір*. 2014. № 4(16). С. 27–31.

3. Дзюблюк О.В., Михайлюк Р.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія. Тернопіль: Терно-Граф, 2009. 316 с.

4. Звєряков М.І., Коваленко В.В. Формування системи індикаторів фінансової стійкості банківської системи. *Фінанси України*. 2012. № 4. С. 3–12.

5. Коваленко В., Гаркуша Ю. Теоретичні та методичні підходи до оцінювання фінансової стабільності банківської системи. *Вісник Національного банку України*. 2013. № 9. С. 126–131.

6. Коваленко В.В., Крухмаль О.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи : монографія. Суми : УАБС НБУ, 2007. 198 с.

7. Кочетков В.М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: монографія. Київ : Вид-во Європ. Університету, 2003. 300 с.

8. Маслєнніков В.В. Зарубіжні банківські системи. *Економіка, фінанси, право.* 2010. № 10. С. 15–20.

9. Циганюк Д.Л., Гланц В.Н. Механізм забезпечення стабільності банківської системи: зарубіжний досвід та українські реалії. *Вісник Української академії банківської справи*. 2014. № 2. С. 40–45.

10. Шелудько Н. До визначення фінансової стійкості комерційного банку. *Вісник Національного банку України*. 2000. № 3. С. 40–44.

References:

1. Belinska, Ya.V., Bykhovchenko, V.P. (2012). Mekhanizm zabezpechennia finansovoi stabilnosti: struktura, instrumenty, napriamy rozvytku [The mechanism of ensuring financial stability: structure, tools, directions of development]. *Stratehichni priorytety – Strategic priorities,* 1(22), 72–84. (in Ukrainian)

2. Vovchak, O.D., Kramarenko, O.M. (2014). Napriamy stabilizatsii roboty bankiv v umovakh kryzovykh yavyshch [Areas of stabilization of banks in crisis conditions]. *Finansovyi prostir – Financial space,* 4(16), 27–31. (in Ukrainian)

3. Dziubliuk, O.V., Mykhailiuk, R.V. (2009). *Finansova stiikist bankiv yak osnova efektyvnoho funktsionuvannia kredytnoi systemy [Financial stability of banks as a basis for efficient functioning of the credit system]*. Ternopil: Terno-Hraf. (in Ukrainian)

4. Zvieriakov, M.I., Kovalenko, V.V. (2012). Formuvannia systemy indykatoriv finansovoi stiikosti bankivskoi systemy [Formation of system of indicators of financial stability of the banking system]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine,* 4*,* 3–12. (in Ukrainian)

5. Kovalenko, V., Harkusha, Yu. (2013). Teoretychni ta metodychni pidkhody do otsiniuvannia finansovoi stabilnosti bankivskoi systemy [Theoretical and

methodological approaches to assessing the financial stability of the banking system]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine,* 9, 126–131. (in Ukrainian)

6. Kovalenko, V.V., Krukhmal, O.V. (2007). *Antykryzove upravlinnia v zabezpechenni finansovoi stiikosti bankivskoi systemy [Crisis management in ensuring the financial stability of the banking system]*. Sumy: UABS NBU. (in Ukrainian)

7. Kochetkov, V.M. (2003). *Orhanizatsiia upravlinnia finansovoiu stiikistiu banku v rynkovykh umovakh [Organization of financial stability management of the bank in market conditions]*. Kyiv: Vyd-vo Yevrop. Universytetu. (in Ukrainian)

8. Masliennikov, V.V. (2010). Zarubizhni bankivski systemy [Foreign banking systems]. *Ekonomika, finansy, pravo – Economics, finance, law,* 10, 15–20. (in Ukrainian)

9. Tsyhaniuk, D.L., Hlants, V.N. (2014). Mekhanizm zabezpechennia stabilnosti bankivskoi systemy: zarubizhnyi dosvid ta ukrainski realii [The mechanism of ensuring the stability of the banking system: foreign experience and Ukrainian realities]. *Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy – Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking,* 2, 40–45. (in Ukrainian)

10. Sheludko, N. (2000). Do vyznachennia finansovoi stiikosti komertsiinoho banku [To determine the financial soundness of a commercial bank]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine,* 3, 40–44. (in Ukrainian)

OVERVIEW OF BASIC SCIENTIFIC APPROACHES TO EVALUATION OF THE DEVELOPMENT STRATEGIES EFFICIENCY

ОГЛЯД ОСНОВНИХ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ

Oleksandra Kononova[1]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-33

Abstract. In the current environment, one of the defining aspects of the economic systems functioning (enterprises, industries, economics) is the choice of directions of development, which is developed and substantiated at a strategic level within a certain entity. The need for the most appropriate and optimal choice of development strategies is actualized by the continuous influence of the environment, which is changing in the 21st century. At a more rapid pace, it has complex enough manifestations related to the new globalization, information and communication challenges. In particular, as markets become more open, leaders in one or the other domestic markets, including in the construction industry, may cede and lose competitive positions to new, innovative companies that have more adaptive, flexible development strategies. The definition of a certain range of development strategies that will be substantiated in the future is related to the need to understand their types, classifications by different characteristics. In this area there is a wide range of scientific intelligence, they need to be clearly systematized and distinguished provisions that will formulate a unified approach to possible types of strategies for economic systems, depending on one or other features, their characteristics, etc. The problem of determining the basic scientific approaches to the evaluation of the effectiveness of strategies for the economic entities development has been addressed by many scientists: G. Mintzberg, M. Porter, K. Deception, K. Freeman, B. Tweiss, O. Vodachkova, B. Santo, V. Savchuk and others. It should be noted that the authors do not have a single unified approach to assessing the effectiveness

[1] PhD, Associate Professor,
Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture, Ukraine

© Oleksandra Kononova

of development strategies of business entities, which led to the conclusion of the need to develop an author approach. The appropriateness, soundness of implementation and use of development strategies is determined by their effectiveness with respect to the status and level of certain performance indicators of the subjects of the construction industry. The validity, completeness and complexity of assessing the development strategies effectiveness can be assessed by applying strategic, relevant, science-based methodological approaches to specific areas of strategic analysis. Scientific works use a wide range of approaches to systematically and locally examine the effectiveness of development strategies for both the industry and its subjects. The content and characteristics of these approaches determine their methodology, advantages, disadvantages, and the possibility of universal application to study the problem of evaluating the effectiveness of development strategies.

1. Вступ

Трансформації підходів до теоретичного, методичного забезпечення щодо оцінки стану та динаміки ефективності стратегій розвитку економічних суб'єктів певних галузей передбачають отримання більш достовірних, всебічних результатів та характеристик досліджуваного напрямку з урахуванням сучасних тенденцій. Поява нових підходів стосовно зазначеної проблематики в будівельній галузі може сприяти кращому вивченню стратегічного розвитку, виявити ті проблеми, які не були зрозумілими, коли використовувались традиційні варіанти оцінки ефективності функціонування підприємницьких структур.

Особливостям підходів до оцінки ефективності стратегій розвитку присвячено публікації зарубіжних і вітчизняних економістів, серед яких праці І. Ансоффа, Л.П. Артеменко, В.Ю. Божанової, В.Т. Вечерова, Л.Є. Довгань, О.Є. Кононової, Г. Мінцберга, З.Є. Шершньової та інших. Завдяки їх дослідженням стає можливим використання теоретичних основ стратегічного управління та ефективності стратегій розвитку на практиці у пристосуванні до конкретних підприємств промисловості.

В рамках нашого дослідження була визначена методика аналізу основних наукових підходів до оцінки ефективності стратегій розвитку, яка створена на підставі використання методу систематизації та порівняльного аналізу. Представлена методика передбачає виділення

та огляд основних наукових підходів до оцінки ефективності стратегій розвитку будівельної галузі.

Для вивчення можливості застосування існуючих наукових методичних підходів, виявлення потреб адаптації або необхідності розробки, визначення якісно нових методів, показників оцінки потрібно проведення комплексного дослідження наукової бази за вказаним напрямком.

Метою даного дослідження є аналіз характеристик, переваг та недоліків основних сучасних наукових підходів щодо питання оцінки ефективності стратегій розвитку суб'єктів будівельної галузі.

2. Підхід на основі прогнозної оцінки виробничих, техніко-економічних, фінансових, соціальних показників розвитку суб'єкта галузі

По-перше, можна відмітити найбільш розповсюджений науковий підхід, який передбачає здійснення прогнозної оцінки виробничих, техніко-економічних, фінансових, соціальних показників розвитку суб'єкта галузі. При цьому, така оцінка може бути представлена прогнозним аналізом досягнення кількісних результатів за певними сферами (фінансово-економічною, соціальною) або аналізом зазначених прогнозних показників в рамках інтегрального показника. Як свідчать матеріали наукових досліджень [2], даний підхід оцінки ефективності стратегій розвитку в більшості випадків передбачено здійснювати як на стадії створення аналітичних інформаційних джерел, які використовуються для прийняття управлінських рішень щодо вибору певних стратегій розвитку суб'єктів галузі, так і на апробаційному етапі (на певних стадіях впровадження стратегій розвитку для можливого коригування, наприкінці реалізації певного проекту, для порівняння планових показників із звітними тощо).

В розрізі першого наукового підходу можемо відмітити погляд О. Гудзь, О. Мусійовської [2] щодо схеми, визначення прогнозних та звітних показників ефективності функціонування суб'єктів галузі внаслідок реалізації стратегій розвитку. Вивчення змісту та характеристик підходу авторів показує, що їх методика щодо оцінки ефективності стратегії розвитку вбудована в загальний методичний підхід стосовно формування стратегічного управління суб'єктів діяльності, а саме:

– прогнозна оцінка планується на етапі розроблення стратегії розвитку. Згідно із твердженням авторів, така оцінка здійснюється після стратегічного цільового орієнтування, визначення змісту та характеристики стратегії, проведення оцінки її впровадження в умовах впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на розвиток суб'єктів досліджуваної галузі економіки, перед кінцевим вибором стратегії розвитку. Потрібно відмітити, що автори, скоріш за все, мають на увазі, але упускають акцент на тому, що кінцевий вибір передбачає представлення варіативного переліку стратегій на початковому етапі встановлення цілей розвитку суб'єкта галузі. Дослідники [2, с. 336] пропонують оцінювати ефективність стратегії розвитку суб'єкта галузі через розрахунок та аналіз інтегрального показника стану розвитку підприємства, який може бути представлений комплексом показників, які ідентифікують:

1) стан продукції (послуг) досліджуваного суб'єкта діяльності, і можуть бути представлені:

показниками якості продукції (послуг) суб'єкта галузі. Відповідно до бачення О. Гудзь, О. Мусійовської [2, с. 337], це може бути якісний (непараметричний) показник, що визначатиметься експертним методом, прогнозне зростання рівня якого свідчитиме про ефективність стратегічного вибору. На нашу думку, цей показник може бути оцінений також і через кількісні показники, для цього потрібно встановити досяжні оцінювані параметричні орієнтири. Вказане дозволить, по-перше, усунути фактори впливу суб'єктивності оцінки з боку залучених експертів, по-друге, буде більш наочним доказом ефективності, оскільки підтверджується об'єктивними кількісними доказами. На наш погляд, в рамках стратегічного прогнозування розвитку повинна бути встановлена межа, на яку потрібно орієнтуватись при впровадженні, на це автори не вказують, хоча саме по собі покращення якості слід розвивати за конкретним орієнтиром;

показником рівня експорту продукції (послуг) в загальному складі загального обсягу доходу (виручки) від реалізації продукції (послуг) досліджуваного суб'єкта галузі. Судячи з підходу авторів, цей показник має техніко-економічне навантаження і свідчить про експорту орієнтованість збуту підприємницької структури. Виходячи з авторського трактування, планове зростання вказаного показника свідчить про ефективність стратегії розвитку. Необхідно відмітити, що даний

прогнозний показник є кількісним, і щодо нього, потрібне чітке визначення межі зростання, яка може бути досягнута внаслідок впровадження стратегічного плану розвитку суб'єкта галузі;

показником рівня оновлення продукції (послуг) суб'єкта підприємництва, який визначається через відношення обсягу доходу (виручки) від реалізації нової продукції (послуг) до загального обсягу доходу (виручки) від реалізації продукції (послуг) досліджуваного суб'єкта галузі. Як і стосовно інших показників вказаної категорії, стосовно вказаного оціночного показника позитивним результатом впровадження планової стратегії вважається зростання рівня оновлення продукції (послуг) суб'єкта галузі. Відповідно, автори не вважають за необхідне прогнозувати рівень такого оновлення. Можемо констатувати, що в більшості наукових праць [13] при встановленні нормативних значень стратегічних показників розвитку суб'єктів господарювання вчені визначають планові межі тільки для фінансово-економічних показників, зокрема, обсягів доходу (виручки) від реалізації продукції (послуг), собівартості реалізації продукції (послуг); чистого прибутку тощо;

2) стан фінансової стійкості суб'єкта галузі і можуть включати, зокрема: показники поточної ліквідності, фінансової автономії (фінансової незалежності), фінансового ризику. В рамках підходу авторів прогнозні граничні значення показників фінансової стійкості визначаються на рівні традиційного наукового підходу, представленого в теорії фінансово-економічного аналізу;

3) стан виробничої стійкості та техніко-технологічного рівня суб'єкта галузі, планове зростання яких за відповідними показниками свідчить про ефективність стратегії розвитку;

4) стан рентабельності (прибутковості) діяльності суб'єкта галузі, який ідентифікує основні прогнозні результати впровадження стратегії. Автори, як і стосовно інших прогнозних показників, не визначають нормативного рівня рентабельності, встановленого на стратегічному рівні. Вказане свідчить про те, що автори не вказують на потребу чітких цільових орієнтирів стратегічного планування, що, на нашу думку, свідчить про можливість декларативного підходу до розробки стратегії розвитку суб'єкта галузі. Прогнозування показників рентабельності реалізації стратегії суб'єкта господарювання на певному рівні дозволяє функціонувати в рамках визначених параметричних показників;

5) стан соціального розвитку (ефективність управління кадрами) та рівень інформаційного забезпечення, прогнозне збільшення яких за визначеними показниками демонструє, згідно з підходом авторів [2, с. 338], ефективність стратегії розвитку.

– звітна та порівняльна оцінка планується на етапі апробації, стадії постійного моніторингу впровадження стратегії розвитку. Відповідно, вказаний етап дозволяє виявити певні відхилення від прогнозних орієнтирів стратегічного курсу розвитку, розробити адаптаційні заходи щодо модифікації стратегії та реалізувати їх, забезпечуючи подальший безперервний моніторинг дотримання планів та змін в реалізації.

Можемо констатувати, що представлена О. Гудзь, О. Мусійовською [2] методика оцінки ефективності може характеризуватись як динамічна та оптимізаційна. В рамках деяких наукових підходів не визначається етап постійного моніторингу, внесення коригувальних змін, а концентрується увага лише на визначенні прогнозних показників основних категорій (фінансової, соціальної, техніко-економічної, виробничої тощо).

Важливим аспектом наукового дослідження О. Гудзь, О. Мусійовської [2] є визначення шкали, яка дозволяє ідентифікувати стратегію розвитку суб'єкта галузі в залежності від значень основних оціночних (прогнозних та фактичних показників). Зокрема, за цією шкалою можна провести експрес-оцінку типу стратегії розвитку (ідентифікувати тип запланованої та реалізованої стратегії в залежності від традиційного наукового поділу, який може бути представлений, згідно з підходом авторів, захисною (значення інтегрального показника стану розвитку підприємства на рівні від 0 до 0,4), пасивно-наступальною (значення інтегрального показника стану розвитку підприємства на рівні від 0,41 до 0,73), стратегією ринкової ніші (значення інтегрального показника стану розвитку підприємства на рівні від 0,74 до 0,86), активно-наступальною стратегією (значення інтегрального показника стану розвитку підприємства на рівні від 0,87 до 1)). В багатьох наукових працях [14; 15] значення інтегрального показника розвитку оцінюється на рівні від 0 до 1, при цьому вказується, що 1 характеризує високий рівень розвитку підприємства, відповідно і високі стратегічні орієнтири. При цьому, не зустрічається категоризація шкал ефективності в залежності від типів стратегій розвитку, наведена в дослідженні О. Гудзь, О. Мусійовської [2].

Незважаючи на те, що суб'єкт галузі може мати стратегію розвитку, яка за типом та характеристиками відмінна від традиційних класифікацій, наприклад, інноваційну локальну стратегію розвитку, її можна ідентифікувати в залежності від вказаного авторського підходу і визначити загальний характер функціонування, відповідність декларативного прогнозування фактичним звітним даним. Також, на нашу думку, такий підхід може бути адаптований до конкретної стратегії розвитку суб'єкта підприємництва. Відповідно, подана авторами категоризація стратегій розвитку в залежності від шкал ефективності рівня функціонування суб'єкта є актуальним науковим аспектом щодо дослідження зазначеного питання. Цей підхід може бути використаний в подальшому при розробці авторського підходу до обґрунтування методики оцінки ефективності стратегії розвитку.

Відповідно до загальних положень першого наукового підходу можна проаналізувати методику Ю. Бойко [1], яка передбачає використання універсального показника, що дозволяє враховувати як фінансові, так і нефінансові оціночні критерії ефективності впровадження стратегії розвитку на підприємстві. Згідно з твердженням автора, актуальною особливістю зазначеної методики є можливість порівняння інтегральних показників стратегічного планування щодо кожної розробленої стратегії розвитку, на основі чого можна обрати оптимальний варіант стратегічного розвитку суб'єкта галузі. Також, як відмічає дослідник, його розробка дозволяє за умов вихідних даних стратегічного розвитку конкурентів здійснювати порівняльний аналіз стратегій розвитку суб'єктів галузі. В складі ключових оціночних параметрів обрано чотири рівні аналізу, зокрема, перший передбачає оцінку загального рівня ефективності прогнозної стратегії, другий – оцінку рівня відповідності умовам зовнішнього середовища, конкурентних переваг, показників ефективності функціонування суб'єкта галузі, третій – оцінку ефективності за основними напрямками реалізації стратегії на прогнозному рівні, четвертий – аналіз ефекту покращення якості продукції (послуг) в рамках впровадження стратегії, ефекту впливу зовнішніх та внутрішніх факторів в рамках впровадження стратегії. Відповідно до авторського підходу, на кожному оціночному рівні визначається комплексний показник, розраховується інтегральний показник ефективності за вказаними комплексними показниками. Слід

відмітити універсальність зазначеного методичного підходу, але також можна відзначити те, що автор не вказує на потребу оперативного аналізу впровадження стратегії розвитку суб'єкта галузі на певному проміжку часу, результати якого можуть дати змогу внести корективи в стратегічний план розвитку.

По-друге, існують наукові підходи оцінки ефективності, основані на засадах порівняльного аналізу прогнозних та фактичних результатів впровадження стратегії, які передбачають визначення відповідного очікуваного ефекту. В контексті цих підходів часто використовують перелік показників першого наукового підходу, зокрема, можуть на умовах порівняльного аналізу оцінюватись виробничі, техніко-економічні, фінансові, соціальні показники розвитку суб'єкта галузі, але існують і інші оціночні індикатори, які застосовують в рамках вказаного напрямку.

3. Підхід на основі класифікації основних напрямків порівняльної оцінки ефективності стратегій розвитку економічних суб'єктів

Відповідно до другого наукового підходу можна запропонувати розглянути положення дослідження І. Гуркова [3, с. 205], присвячені класифікації основних напрямків порівняльної оцінки ефективності стратегій розвитку економічних суб'єктів. Згідно з твердженням автора, до основних напрямків порівняльної оцінки ефективності стратегій розвитку суб'єктів галузі можна віднести, зокрема:

1) напрямок оцінки ефективності реалізації окремих стратегічних проектів, здійснюваний за наступною схемою, яка передбачає етапи:

– порівняння фактичної звітної вартості реалізації стратегічного проекту відносно до прогнозної бюджетної вартості;

– порівняння фактичних строків реалізації стратегічного проекту відносно планових показників;

– порівняння фактичного звітного ефекту від реалізації стратегічного проекту у порівнянні з прогнозними даними за цим параметричним показником;

– визначення незапланованих додаткових (непрямих) ефектів, які виникли при реалізації стратегічного проекту. Варто відмітити, що автор вказує тільки на можливі додаткові ефекти від реалізації стра-

тегічного проекту, але не актуалізує необхідність оцінки додаткових негативних впливів, які не були заплановані, але забезпечили недотримання стратегічних орієнтирів. Остання група показників (додаткові незаплановані негативні впливи, які обумовили недотримання стратегічних орієнтирів), на нашу думку, може бути включена в структуру оціночних показників ефективності розвитку суб'єкта галузі.

Слід відзначити, що окремі стратегічні проекті, судячи з положень літератури із стратегічного аналізу [10], можна оцінювати також з позицій інвестиційного аналізу, оскільки всі вони передбачають певне інвестування. Відповідно, за даним напрямком в якості основних оціночних показників ефективності використовують показники економічної ефективності інвестиційних проектів, які розраховують, переважно, на підготовчій стадії, зокрема, внутрішню норму доходності, чисту дисконтовану вартість проекту, індекс доходності інвестицій та витрат (або рентабельність інвестицій), строк окупності тощо;

2) напрямок оцінки ступеню досягнення прогнозних стратегічних цілей економічного суб'єкта, яка пов'язана із вивченням рівня досягнення прогнозних показників діяльності бізнесу (на рівні довго– та середньостроковій основі). Аналіз наукових матеріалів [3; 17] свідчить, що для вказаного виду оцінки можна використовувати:

– систему локальних показників, а саме, результат від конкретного проекту, якщо такий стратегічний проект здійснюється окремо від основної діяльності (вся система управління цим проектом впроваджена на рівні окремого підрозділу, до функціонування якого не були задіяними інші структурні одиниці) і показники його результативності та ефективності можна визначити окремо, і існують доступні інформаційні матеріали для проведення такого аналізу. Слід відмітити, що на практиці мало таких прикладів, оскільки стратегічний розвиток всього суб'єкта господарювання забезпечується саме в рамках основної діяльності, тобто, найбільш визначальною в розрізі ефективності виступає стратегія діяльності по підприємству в цілому. Отже, система локальних показників може мати широку практику застосування більшою мірою для дочірніх підприємницьких структур, в яких встановлена автономна система управління, підпорядкована тільки на вищому рівні головному підприємству, і окремих суб'єктів господарювання, що мають юридичну самостійність від головного мережевого підпри-

ємства, і, які забезпечують високі результати діяльності. В будівельній галузі України, наприклад, це може бути ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4», яке займало четверте місце серед тринадцяти найбільших підприємств (об'єднань підприємств) в сфері житлового будівництва України в 2018 р., і виступає структурним елементом Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД» [11];

– систему збалансованих показників, пов'язаних з оцінкою результативності та ефективності реалізації комплексних стратегій розвитку на загальному рівні функціонування суб'єктів досліджуваної галузі. Тобто, в даному випадку передбачено оцінку основних оціночних показників за всіма сферами діяльності економічних суб'єктів за наслідками впровадження стратегій розвитку. Автори не визначають конкретного переліку оціночних показників ефективності реалізації комплексних стратегій розвитку суб'єктів господарювання. Отже, до категорії таких показників можуть бути віднесені ті, що в найбільшій мірі характеризують результати, ефект стратегічного управління, і за якими існують інформаційні дані на рівні досліджуваних підприємницьких структур. Вивчення наукових джерел [17, с. 121-122] свідчить, що використання збалансованої системи оціночних показників, пов'язаних з оцінкою результативності та ефективності реалізації комплексних стратегій розвитку на загальному рівні функціонування суб'єктів досліджуваної галузі, має:

більше переваг, серед яких: можливість використання оперативного та стратегічного аналізу на різних рівнях впровадження стратегій, оскільки у суб'єкта діяльності існують аналітичні інформаційні джерела впровадження стратегії як на оперативному рівні (рівні впровадження стратегії на певному проміжку часу за внутрішньофірмовими даними, даними звітності за певні періоди тощо), так і на стратегічному рівні кінцевого впровадження стратегії; можливість повного контролю впровадження стратегії розвитку за всіма структурними одиницями суб'єкту підприємництва, так званого контролю «зверху вниз» (вертикальна система контролю); можливість впровадження на загальному корпоративному рівні нових оціночних параметричних показників в рамках стратегічних карт, які дадуть нові характеристики результативності та ефективності впровадження стратегій розвитку тощо;

аніж недоліків, в складі яких виокремлюються: факт відсутності можливості вирішення вузьких питань, пов'язаних з оцінкою специфіки реалізації певних стратегічних завдань; ієрархічна вертикальна система оцінки впровадження стратегії розвитку гальмує ініціативи на рівні кожного окремого структурного підрозділу суб'єкта галузі тощо;

3) напрямок оцінки ступеню відповідності прогнозних стратегічних цілей економічного суб'єкта інтересам стейклолдерів (з англ. stakeholder) (зацікавлених осіб)), представлених, за твердженням автора, державою, постачальниками, кредиторами. Відповідно до положень наукового дослідження М. Ходоровського, Є. Алєксєнко [16], кожна зацікавлена особа, пов'язана з функціонуванням суб'єкта галузі зацікавлена в ресурсному обміні з останнім, зокрема, держава – в надходженні грошових ресурсів у вигляді податків та зборів від функціонування, кредитори – в ефективному ресурсному обміні з підприємницькою організацією, а саме, наданні кредитів, отриманні його повернення в повному обсязі з відповідними відсотками за користування, постачальники – в ефективному ресурсному обміні з підприємницькою організацією, а саме, постачанні продуктів (сировини), послуг, отриманні оплати за товар (послугу) тощо. Потрібно відзначити, що коло зацікавлених осіб може бути різним і залежати від напрямків діяльності суб'єктів діяльності.

4. Підхід в рамках порівняльної, динамічної, комплексної системи показників

По-третє, слід відзначити науковий підхід до оцінки ефективності стратегій розвитку суб'єктів галузі, сформульований в рамках порівняльної, динамічної, комплексної системи показників, які ідентифікують ефективність за основними результатами щодо кожного з стратегічних напрямків управління. В контексті вказаного наукового підходу передбачено порівняльну, постійну оцінку виконання планових стратегічних орієнтирів за кожним з напрямків діяльності, зокрема, житлове будівництво, нежитлове будівництво, будівництво та ремонт інженерної інфраструктури, здійснюване в рамках одного підприємства (об'єднання підприємств) тощо.

В розрізі вказаного третього наукового підходу можемо розглянути трактування методики оцінки ефективності впровадження стра-

тегії розвитку суб'єкта підприємництва, представлене Е. Доржиєвою [4, с. 116-118], орієнтований на аналіз в умовах інноваційного розвитку корпорації, але, на нашу думку, може бути використаний до будь-якого підприємства, що веде різні види діяльності в одній галузі, зокрема, будівельній. Згідно з авторським підходом, методика оцінки ефективності впровадження стратегії розвитку суб'єкта інноваційної діяльності (будь-якого підприємства, яке веде декілька видів діяльності в одній галузі) передбачає наступні етапи дослідження, зокрема:

1) вибір показників оцінки ефективності реалізації інноваційної стратегії (стратегії розвитку) економічного суб'єкта. Пропонується із застосуванням аналізу пріоритетів або факторного аналізу визначити найбільш важливі показники за кожним з напрямків діяльності за фінансовою, споживацькою, ризиковою, процесною складовою, складовою навчання та розвитку персоналу підприємства. Вказаний перелік більшою мірою орієнтований на інноваційну складову, зокрема, забезпечення компоненти інноваційного рівня знань та навичок співробітників, яка сприяє покращенню рівня впровадження стратегії розвитку підприємства. Отже, у разі, якщо суб'єкт підприємництва має інші цільові орієнтири, зокрема, інновації в сфері створення будівельної продукції (послуг), то визначають такі показники, які дозволяють оцінити зазначений аспект. Щодо кожної із оціночних сфер (фінансовою, споживацькою, ризиковою, процесною складовою, складовою навчання та розвитку персоналу підприємства) за кожним з стратегічних напрямків відповідно до пропозиції авторки можна обрати по три показники результативності (ефективності). Встановлення даних показників можна закріпити на рівні стратегічного прогнозу досліджуваного підприємства (об'єднань підприємств);

2) визначення планових (нормативних) значень обраних показників за оціночними сферами за кожним з напрямків діяльності економічного суб'єкта. В рамках авторського дослідження не зазначається порядок реалізації даного етапу методичного підходу. Але можемо припустити, що нормативні значення за оціночною фінансовою сферою за всіма напрямками діяльності суб'єкта галузі встановлюють виходячи з положень фінансово-економічного аналізу (зокрема, в частині визначення нормативного значення показників рентабельності, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, фінансової

незалежності тощо). Стосовно інших оціночних сфер за всіма напрямками діяльності суб'єкта галузі (споживацької, ризикової, процесної складової, складової навчання та розвитку персоналу підприємства та інших, обраних відповідно до потреб аналізу) можна запропонувати керуватись виключно власними інтересами розвитку. Нормативні (прогнозні) значення показників за цими сферами потрібно визначати з огляду на характер та зміст стратегії розвитку, особливо це стосується стратегій, сформульованих під кутом орієнтиру на життєвий цикл суб'єкта галузі, продукції (послуг), ринку тощо. Відповідно, економічні суб'єкти, націлені на активно-наступальні інноваційні дії щодо ринку, конкурентоспроможності, продукції (послуг) можуть в якості стратегічних орієнтирів керуватись високими межами показників за вказаними оціночними сферами, а підприємства, що функціонують відповідно до менш прогресивних стратегічних дій та курсу будуть визначати нормативні значення вказаних показників на меншому рівні порівняно з інноваційно налаштованими конкурентами;

3) визначення фактичних (звітних) значень обраних показників за оціночними сферами за кожним з напрямків діяльності економічного суб'єкта. Вказана процедура може бути реалізована шляхом отримання інформаційних звітних та аналітичних даних за результатами діяльності суб'єкта підприємництва з фінансової звітності, внутрішньофірмових звітних даних тощо. Якщо такий аналіз здійснюється за результатами звітного року (років), передбачено використання фінансової та корпоративної звітності за вказаний період, за даними кварталів, півріччя, 9 місяців – дані фінансової звітності обмеженого переліку, внутрішньофірмові дані тощо. В рамках підбору фактичних (звітних) значень обраних показників за оціночними сферами за кожним з напрямків діяльності економічного суб'єкта рекомендовано їх групування, системне представлення;

4) визначення динаміки кожного з показників за кожною сферою та напрямком діяльності, встановлення їх вагових значень та виділення вагових значень для кінцевої оцінки ефективності за кожною із оціночних сфер. Встановлення вагових значень передбачено здійснювати із застосуванням аналізу пріоритетів (пріоритетного значення показників за обраною оціночною сферою та напрямком діяльності) [7]. Традиційно вагові коефіцієнти визначаються в межах від 0,1 до 1. Слід

відмітити, що Е. Доржиєва [4, с. 120] пропонує наступний розподіл вагових значень для:

– фінансової сфери (компоненти) на рівні 0,1;

– ризикової компоненти – на рівні 0,3;

– споживацької компоненти – на рівні 0,1;

– процесної компоненти – на рівні 0,3;

– компоненти навчання та розвитку персоналу підприємства – на рівні 0,2.

Представлений підхід до встановлення вагових значень за основними оціночними сферами за основними стратегічними напрямками діяльності суб'єкта галузі, на нашу думку, є дещо дискусійним, оскільки у деяких підприємницьких структур фінансова компонента часто стоїть на першому місці, і, відповідно може мати найвищий рівень, це саме стосується ринкової складової, на яку не вказується в рамках досліджуваного авторського підходу. Але, дана наукова пропозиція орієнтована на певний аспект забезпечення ефективності впровадження стратегії розвитку, а саме, на інноваційну складову високого рівня знань та навичок співробітників компанії. У підприємств, націлених на інші стратегічні орієнтири розподіл вагових значень за оціночними сферами може бути іншим, сформульований в контексті їх пріоритетів розвитку;

5) розрахунок та оцінка загального рівня ефективності впровадження стратегії розвитку суб'єкта галузі, який визначається через встановлення суми ефектів за комплексними показниками за кожною з оціночних сфер, скоригованих на вагові значення, за всіма напрямками стратегічного розвитку. Згідно з підходом Е. Доржиєвої [4, с. 117-118], пропонується використання нормативних значень загального рівня ефективності впровадження стратегії розвитку суб'єкта галузі, які передбачають ідентифікацію:

позитивного характеру стратегічного управління за всіма стратегічними напрямками розвитку підприємства, якщо отриманий показник більше 1. Відповідно до твердження авторки, спостерігається ефективність за всіма стратегічними напрямкам розвитку, констатується ефективність, і у разі оперативної оцінки – приймається рішення про подальше незмінне виконання стратегічних орієнтирів, у разі оцінки за результатами впровадження стратегії – формулюються загальні висновки та перспективи для подальшого стратегічного планування тощо;

нейтрального характеру стратегічного управління за всіма (певним) стратегічними напрямками розвитку підприємства, якщо отриманий показник дорівнює 1. Відповідно до авторського підходу, в разі виявлення такого значення, необхідне коригування показників стратегічного розвитку, якщо оцінка здійснювалась на оперативному рівні в процесі проміжної реалізації стратегії;

негативного характеру стратегічного управління за всіма (певним) стратегічними напрямками розвитку підприємства, якщо отриманий показник менше 1. У разі, якщо виявлено таке значення на оперативному рівні в процесі проміжної реалізації стратегії можливо здійснити перегляд стратегії розвитку за всіма напрямками (або у разі можливості – певним напрямком) розвитку суб'єкта галузі. Якщо неефективність демонструється за певним напрямком, наприклад, невиконання або негативні наслідки від впровадження стратегії на певному відрізку часу, можлива розробка адаптаційних, антикризових заходів, які не вплинуть на реалізацію інших ефективних напрямків діяльності.

5. Підхід у вигляді багатоаспектної категорії, що включає ефекти за різними сферами без підведення їх до комплексного єдиного показника

По-четверте, заслуговує на вивчення науковий підхід до оцінки ефективності стратегій розвитку суб'єктів галузі, представлений у вигляді багатоаспектної категорії, що включає ефекти за різними сферами без підведення їх до комплексного єдиного показника. На користь такого підходу висловлюються А. Казанцев, Л. Мінделлі [8, с. 385], які наголошують на неправомірності спроб підсумовувати значення окремих компонентів стратегічного розвитку, наведення єдиного показника, який би демонстрував загальну ефективність від впровадження інноваційних стратегій. Окремо дослідники пояснюють, що мається на увазі неприйнятність характеризувати загальну ефективність щодо тих компонент, критерії та показники яких не сумісні у вимірюваних оціночних параметрах іншим. Тобто, ті показники ефективності за певними оціночними компонентами, які можна вимірювати в кількісних параметрах, безумовно, можуть подаватись як окремо, так і спільно з іншими, а за якісними ефектами рекомендовано визначати характеристику результативності у тих значеннях, які можуть бути представлені на екс-

пертному рівні. Вказане твердження, на нашу думку, є достатньо дискусійним, існують певні підходи до визначення рейтингів ефективності підприємств галузі, в тому числі будівельної, в яких на об'єктивному, науково обґрунтованому рівні подано оціночні показники діяльності, які не викликають заперечення. Але також слід відзначити, що використання тільки кількісних оціночних показників за компонентами діяльності (фінансовою, ринковою, кадровою, виробничою, процесною, технологічною, інноваційною тощо) дасть більш достовірний результат, який буде чітко визначати певний рівень ефективності від впровадження стратегії розвитку суб'єкта галузі. За певними компонентами, що визначаються через якісні показники або кількісно-якісні показники, у разі відсутності чіткого співставлення з кількісними показниками може бути проведена окрема оцінка стану ефективності впровадження стратегії розвитку суб'єкта підприємництва.

В контексті четвертого наукового підходу можемо дослідити визначення методики оцінки ефективності впровадження стратегій розвитку суб'єктів галузі (на прикладі інноваційних стратегій), визначеної Ю. Ефімичевим, О. Трофімовим [5, с. 32-37] через їх розрахунок, вивчення та аналіз на рівні окремих структурних компонент діяльності. Відповідно до авторського підходу, для визначення ефективності від впровадження інноваційної стратегії розвитку суб'єкта галузі можна розрахувати ефекти за такими структурними компонентами, зокрема:

1) Економічний компонент, який передбачає оцінку: раціонального використання ресурсів; збільшення економічних цінностей підприємницької структури (капіталу, активів); збільшення динаміки росту за показниками результативності (доходом (виручкою) від реалізації продукції (послуг), чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції (послуг); збільшення динаміки обсягів валового прибутку, чистого прибутку; загальної економічної ефективності за показника інвестицій, залучених для реалізації інноваційної стратегії розвитку (інтегрального ефекту, індексу рентабельності, періоду окупності інвестицій у впровадження інноваційної стратегії). Потрібно відмітити, що автори в рамках визначення напрямків оцінки вказують на необхідність окремого аналізу економічної ефективності за: впровадженням науково-технічних розробок, націлених на створення прогресивних технологічних процесів, підвищення рівня автоматизації

та механізації виробництва (ефект в сфері виробництва); виробництвом та впровадженням нових видів продукції з покращеними технологічними параметрами (ефект в сфері споживання). Можна стверджувати, що окрема оцінка ефективності за такими напрямками інноваційного стратегічного розвитку може передбачати лише визначення окремих показників ефективності. Також слід відзначити, що в розрізі оцінки загальної економічної ефективності автори не передбачають традиційний підхід щодо вивчення загальних показників рентабельності (рентабельності активів, рентабельності продукції, рентабельності власного капіталу тощо, а концентруються лише на інвестиційному підходу до аналізу ефективності інвестицій в сфері впровадження та реалізації інноваційних стратегій розвитку. Відповідно, таке обмеження не забезпечує комплексної картини загальної економічної ефективності за результатами впровадження стратегій розвитку підприємницької структури. Відповідно до бачення Ю. Ефімичева, О. Трофімова [5, с. 32-36], економічна ефективність цікава тільки з точки зору повернення та ефекту від інвестиційної діяльності, націленої на впровадження стратегії, а сам результат реалізації останньої не цікавий з точки зору такого аналізу. Але, можемо стверджувати, що такий підхід не дасть відповіді про важливі економічні аспекти впровадження самої інноваційної стратегії розвитку, такі як рентабельність витрат, рентабельність продукції, загальна рентабельність діяльності від впровадження основної стратегії розвитку суб'єкта підприємництва (стосовно дослідження вказаних науковців – інноваційної стратегії розвитку підприємства). Слід відмітити, що показники економічного компоненту діяльності від впровадження стратегії розвитку передбачають використання виключно кількісних параметричних показників аналізу за даним напрямком;

2) Науково-технічний компонент, який передбачає оцінку: приросту інформаційних даних, що використовуються суб'єктом галузі, іншими учасниками ринку; приросту нових знань за різними сферами, в тому числі у виробництві. Автори вказують на неможливість кількісного виміру ефективності за вказаним компонентом. За їх твердженням в даному випадку можливе використання експертного методу оцінки із застосуванням шкали характеристик, серед яких пропонується виділення, зокрема:

– показника рівня новизни. Ймовірно, мається на увазі новизна продукції (послуг), виробництва. Як приклад, в стратегії розвитку ПрАТ «ХК «Київміськбуд» [6; 9; 12] визначено впровадження новітніх технологій будівництва, розроблених компанією, які фактично реалізуються компанією. Зазначені технології ґрунтовно визначені в технологічному плані та звіті з відповідною калькуляцією використання нових технологій, технологічного обладнання, витратами на їх створення (придбання) тощо;

– показника можливості практичної реалізації новітніх технологій, розроблених, апробованих досліджуваним суб'єктом галузі. Якщо підприємство самостійно розробляє, реєструє нову технологію, формується відповідна технологічна документація, яка буде створена лише за умов існування можливості практичної реалізації новітніх технологій. Така оцінка передбачає залучення експертів, але за умов відкритості компанії щодо просування цієї технології, буде існувати відповідна технологічна документація, і покупець цієї розробки зможе чітко визначити можливість її використання. Слід відмітити, що якщо вказана технологія має комерційну цінність, передбачено можливість трансферу, існує перспектива експорту технологій, що є позитивним для інтересів держави;

– показника можливого масштабу застосування новітніх технологій, розроблених, апробованих досліджуваним суб'єктом галузі. Мається на увазі, наприклад, чітка оцінка можливості застосування певної технології будівництва у відповідних географічних, кліматичних умовах тощо. Вказаний показник може бути оцінений на основі вивчення технологічних карт щодо конкретної технології;

– показника перспективності використання новітніх технологій, розроблених, апробованих досліджуваним суб'єктом галузі. Оцінка за вказаним напрямком передбачає проведення експертного аналізу в сфері технології, маркетингу ринку відповідної галузі тощо.

Можемо відмітити, що в рамках аналізу ефективності впровадження стратегії розвитку за науково-технічним компонентом можливе використання кількісного показників, який ідентифікують рівень витрат на інноваційний (науково-технічний розвиток) та рівень результативності таких витрат (рентабельності інвестицій в інноваційний розвиток). В такому випадку може здійснюватись оцінка за вказаним напрямком із застосуванням тільки кількісних оціночних показників,

для розрахунку яких не потрібне залучення зовнішніх експертів, і які дають достовірну картину щодо досліджуваної проблематики.

3) Соціальний компонент, який передбачає оцінку: ефектів від впровадження стратегії розвитку на рівні суб'єкта галузі, регіону, інших територій тощо. Автори [5, с. 36-37] пропонують оцінювати ці ефекти із застосуванням переважно якісних показників серед яких, зокрема: покращення житлових та культурно-побутових умов (у разі масового розвитку житлового та нежитлового будівництва, будівництва інженерної інфраструктури); покращення рівня здоров'я людей (якщо впроваджується стратегія, орієнтована на охорону здоров'я, покращення екології зовнішнього середовища тощо); збільшення вільного часу людей із збереженням відповідного рівня доходів (у разі використання інноваційних технологій виробництва суб'єкта галузі, орієнтованого на підтримання кадрового потенціалу); зміна структури кадрового потенціалу в бік підвищення його кваліфікації за рахунок суб'єкта галузі; покращення рівня зайнятості в рамках певних територій. На нашу думку, соціальний компонент може оцінюватись також із застосуванням кількісних показників, за допомогою яких можна оцінити інвестиції в розвитку кадрового потенціалу, ефект від таких інвестицій як для суб'єкта галузі, так і для працівників (через покращення рівня доходів, житлових умов тощо).

4) Екологічний компонент, який передбачає оцінку ефекту покращення основних показників екологічного середовища від впровадження стратегій розвитку суб'єктів галузі. Серед таких показників автори [5, с. 37] пропонують оцінювати традиційні для екологічного аналізу показники рівня шуму, електромагнітного поля, забрудненості повітря, освітленості, вібрацій тощо. Оцінка ефекту за цим компонентом, особливо за рівнем шуму із зовнішнього середовища (вулиці, суміжних квартир та кімнат) є важливим для вивчення ефективності впровадження новітніх технологій будівництва житлових та нежитлових будівель. Акцент на зниженні рівня шуму в житлових та нежитлових приміщеннях є окремим конкурентним фактором для підприємств будівельної галузі в сучасних умовах містобудування, пошуку високоефективних засобів шумоізоляції в умовах крупних мегаполісів.

Можемо констатувати, що підхід Ю. Ефімичева, О. Трофімова [5, с. 32-37] має високу наукову цінність, може за умов певної адап-

тації бути використаний при розробці методичного підходу до оцінки ефективності стратегії розвитку суб'єкта будівельної галузі України на сучасному етапі функціонування.

6. Підхід у формі трьохмірної моделі ефективності, що враховує якість прогнозної стратегії розвитку, якість механізму реалізації стратегії розвитку та рівень стратегічної ефективності

По-п'яте, існує науковий підхід до оцінки ефективності стратегій розвитку суб'єктів галузі, сформульований у формі трьохмірної моделі ефективності, що враховує якість прогнозної стратегії розвитку, якість механізму реалізації стратегії розвитку та рівень стратегічної ефективності. Зазначений підхід представлений в рамках положень наукового дослідження К. Шишкової [18]. Згідно з авторським підходом передбачено оцінювати:

– якість прогнозної стратегії розвитку суб'єкта галузі за відносними показниками, що характеризують: відповідність стратегії умовам зовнішнього середовища, його тенденціям та змінам; гнучкість; контроль; відповідність можливостям суб'єкта діяльності; об'єктивність; ґрунтовність тощо;

– якість механізму реалізації стратегії розвитку підприємницької структури за рівнем: механізму побудови, реалізації, оцінки, контролю стратегії; доступності реалізації; повноти та максимального впровадження основних стратегічних завдань;

– рівень стратегічної ефективності за основними якісними змінами оптимізації результативності розвитку суб'єкта галузі. Пропонується розрахунок окремого інтегрального показника стратегічної ефективності;

– інтегрального показника ефективності стратегії розвитку за трьохмірною системою вказаних оціночних координат (якість прогнозної стратегії розвитку, якість механізму реалізації стратегії розвитку та рівень стратегічної ефективності).

Можна констатувати, що вказаний науковий підхід якісно відрізняється від попередніх тим, що враховує якісні зміни від стратегічного прогнозування, якісний рівень механізму реалізації стратегії розвитку та стратегічну ефективність впровадження обраного курсу для досліджуваного суб'єкта галузі. Розглянутий методичний підхід може, на нашу думку, бути використаний до умов будь-якої галузі в сучасних умовах розвитку.

По-шосте, можна відмітити наукові підходи, що передбачають оцінку стратегій розвитку за окремими критеріями ефективності. Такий підхід має ознаки локального щодо системи оцінки ефективності розвитку досліджуваного суб'єкта.

В рамках шостого наукового підходу слід розглянути положення дослідження А. Томпсона, А. Стрікленда [19]. Згідно з підходом авторів, основними оціночними критеріями оцінки ефективності стратегій розвитку суб'єктів галузі можуть виступати:

1) ступінь відповідності стану готовності досліджуваного підприємства до впливів внутрішніх, зовнішніх факторів з позицій власних стратегічних цільових орієнтирів, потенціалу можливостей тощо. Оцінка даного критерію дає відповідь на питання готовності, неготовності до впровадження певної стратегії розвитку, сумнівності її реалізації за фактичних умов;

2) рівень конкурентних переваг, визначений на стратегічному рівні. Встановлено, якщо конкурентні переваги високі, стратегія розвитку характеризується суттєвим рівнем ефективності, потужності тощо;

3) рівень ефективності результатів впровадження стратегій, який характеризує стан інтенсивності функціонування досліджуваного суб'єкта. Вивчення вказаного критерію можливе із використанням традиційних підходів до оцінки прибутковості, інших фінансово-економічних показників тощо.

Незважаючи на незначний перелік оціночних критеріїв, їх розрахунок та аналіз може дати чітке уявлення щодо загального стану ефективності стратегії розвитку досліджуваного суб'єкта. Отже, такий підхід може бути використаний для потреб експрес-аналізу за вказаним напрямком.

7. Висновки

Вивчення наукових підходів щодо проблеми оцінки ефективності стратегії розвитку суб'єктів галузі дозволило встановити, що на сучасному етапі розвитку економічної науки відсутній універсальний, науково обґрунтований підхід, який би не викликав дискусій з боку тих або інших вчених, дослідників. Існують наукові підходи, що передбачають можливість вивчення інтегрального показника, представленого кількісними та якісними оціночними показниками, є такі, що виклю-

чають можливість суміщення кількісного та якісного аналізу, в певних положеннях наукових праць висуваються пропозиції використання локального аналізу за певними оціночними критеріями, висуваються пропозиції багатоаспектного аналізу із підсумками результатів ефективності за окремими компонентами та напрямками впровадження стратегії. Виходячи з вищезазначеного, можна відзначити, що для розробки методичного підходу оцінки ефективності стратегії розвитку суб'єкта будівельної галузі буде обрано такий склад показників, які не передбачатимуть дискусійних поглядів щодо ґрунтовності, доцільності, достовірності та об'єктивності. Відповідно, це будуть кількісні параметричні показники з відповідними нормативними оціночними критеріями щодо стратегії розвитку суб'єкта досліджуваної галузі.

Список літератури:

1. Бойко Ю.А. Методика оценки стратегического планирования на предприятии. Оценка эффективности стратегического планирования на промышленном предприятии. *Российское предпринимательство*. 2009. № 5(1). С. 32–41.

2. Гудзь О.І., Мусійовська О.Б. Методичний підхід до обгрунтування стратегії розвитку підприємства. *Економіка та управління підприємствами.* 2018. Вип. 22. С. 334–340.

3. Гурков И.Б. Стратегический менеджмент организации. Москва : ТЕИС, 2004. 239 с.

4. Доржиева Э.Л. Формирование и реализация инновационной стратегии развития промышленных корпораций : дис. … канд. екон. наук : 08.00.05. Иркутск, 2014. 144 с.

5. Ефимычев Ю.И., Трофимов О.В. Концептуальные основы стратегии инновационного развития промышленных предприятий. Н. Новгород : Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2010. 273 с.

6. Звіти Київміськбуд. URL: https://kmb.ua/ua/about/corporate-information/otchety/ (дата звернення: 08.06.2019).

7. Казакова Н. Современный стратегический анализ. Москва : Изд-во Юрайт, 2017. 386 с.

8. Казанцев А.К., Минделли Л.Э. Основы инновационного менеджмента. Москва : Экономика, 2004. 475 с.

9. Київміськбуд. Річний звіт 2018. URL: https://kmb.ua/wp-content/uploads/2019/06/kmb_3105.pdf (дата звернення: 08.06.2019).

10. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование. Москва : Альпина Паблишер, 2012. 154 с.

11. Приватне акціонерне товариство «Домобудівний комбінат № 4». URL: https://smida.gov.ua/db/participant/05503160 (дата звернення: 08.06.2019).

12. Приватне акціонерне товариство «Холдингова компанія «Київміськбуд». URL: https://kmb.ua/ua/?gclid=Cj0KCQjwov3nBRDFARIsANgsdoHhg_o2vlOpuGCehwYuwAI0jU_n_3EjyQHIgTupcWklL4wQY1dNBDAaAjpvEALw_wcB (дата звернення: 08.06.2019).

13. Ратинська І.С. Удосконалення стратегічного планування діяльності державних акціонерних товариств України. *Вісник НАДУ при Президентові України.* 2016. № 1. С. 87–93.

14. Самуляк В.Ю., Фещур Р.В. Оцінювання рівня розвитку підприємств. *Вісник НУ «Львівська політехніка».* 2008. № 633. С. 627–636.

15. Фещур Р.В., Самуляк В.Ю. Групи показників (індикаторів) оцінювання рівня розвитку підприємств. *Вісник НУ «Львівська політехніка».* 2010. № 691. С. 231–239.

16. Ходоровский М.Я., Алексенко Е.В. Подходы к оценке эффективности стратегии организации. *Вестник УГТУ-УПИ.* 2009. № 3. С. 4–21.

17. Хорват П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием. *Проблемы теории и практики управления*. 2000. № 4. С. 118–122.

18. Шишкова Е.А. Способы оценки эффективности реализации стратегии развития компании. *Экономический журнал*. 2012. № 26. С. 111–117.

19. Thompson A.A., Strickland A. J. Strategic management concepts and cases. Boston McGraw-Hill / Irwin, 2003. 1049 p.

References:

1. Bojko Ju.A. (2009). Metodika ocenki strategicheskogo planirovanija na predprijatii. Ocenka jeffektivnosti strategicheskogo planirovanija na promyshlennom predprijatii [Methodology for assessing strategic planning at the enterprise. Evaluation of the effectiveness of strategic planning at an industrial enterprise]. *Russian business,* no. 5(1), pp. 32–41.

2. Hudz O.I., Musijovska O.B. (2018). Metodychnyj pidxid do obhruntuvannya stratehiyi rozvytku pidpryyemstva [Methodical approach to substantiation of enterprise development strategy]. *Business Economics and Management,* no. 22, pp. 334–340.

3. Gurkov I.B. (2004). Strategicheskij menedzhment organizacii [Organization strategic management]. Moskva: TEIS. (in Russian)

4. Dorzhieva Je.L. (2014). Formirovanie i realizacija innovacionnoj strategii razvitija promyshlennyh korporacij [Formation and implementation of an innovative development strategy for industrial corporations] (PhD Thesis), Irkutsk.

5. Efimychev Ju.I., Trofimov O.V. (2010). Konceptual'nye osnovy strategii innovacionnogo razvitija promyshlennyh predprijatij [Conceptual foundations of the strategy for innovative development of industrial enterprises]. N. Novgorod: Izd-vo NNGU im. N.I. Lobachevskogo. (in Russian)

6. Zvity Kyyivmiskbud [Reports of the City of Kyiv]. Retrieved from: https://kmb.ua/ua/about/corporate-information/otchety/ (accessed 08.06.2019).

7. Kazakova N. (2017). Sovremennyj strategicheskij analiz [Modern strategic analysis]. Moskva: Izd-vo Jurajt. (in Russian)

8. Kazancev A.K., Mindelli L.Je. (2004). Osnovy innovacionnogo menedzhmenta [Fundamentals of Innovation Management]. Moskva: Jekonomika. (in Russian)

9. Kyyivmiskbud. Richnyj zvit, 2018 [Kyivmiskbud. Annual Report, 2018]. Retrieved from: https://kmb.ua/wp-content/uploads/2019/06/kmb_3105.pdf (accessed 08.06.2019).

10. Nikonova I.A. (2012). Proektnyj analiz i proektnoe finansirovanie [Project Analysis and Project Financing]. Moskva: Al'pina Pablisher. (in Russian)

11. Pryvatne akcionerne tovarystvo «Domobudivnyj kombinat № 4» [Private Joint-Stock Company «House-Building Plant No. 4»]. Retrieved from: https://smida.gov.ua/db/participant/05503160 (accessed 08.06.2019).

12. Pryvatne akcionerne tovarystvo «Xoldynhova kompaniya «Kyyivmis»kbud» [Private Joint Stock Company «Kyivmiskbud Holding Company»]. Retrieved from: https://kmb.ua/ua/?gclid=Cj0KCQjwov3nBRDFARIsANgsdoHhg_o2vlOpuGCehwYuwAI0jU_n_3EjyQHIgTupcWklL4wQY1dNBDAaAjpvEALw_wcB (accessed 08.06.2019).

13. Ratynska I.S. (2016). Udoskonalennya stratehichnoho planuvannya diyal»nosti derzhavnyx akcionernyx tovarystv Ukrayiny [Improvement of strategic planning of activity of state joint-stock companies of Ukraine]. *NADU Bulletin under the President of Ukraine,* no. 1, pp. 87–93.

14. Samulyak V.Yu., Feshhur R.V. (2008). Ocinyuvannya rivnya rozvytku pidpryyemstv [Assessment of the level of enterprise development]. *Bulletin of NU «Lviv Polytechnic»,* no. 633, pp. 627–636.

15. Feshhur R.V., Samulyak V.Yu. (2010). Hrupy pokaznykiv (indykatoriv) ocinyuvannya rivnya rozvytku pidpryyemstv [Groups of indicators for assessing the level of enterprise development]. *Bulletin of NU «Lviv Polytechnic»*, no. 691, pp. 231–239.

16. Hodorovskij M.Ja., Aleksenko E.V. (2009). Podhody k ocenke jeffektivnosti strategii organizacii [Approaches to assessing the effectiveness of an organization's strategy]. *Bulletin of USTU-UPI,* no. 3, pp. 4–21.

17. Horvat P. (2000). Sbalansirovannaja sistema pokazatelej kak sredstvo upravlenija predprijatiem [Balanced scorecard as a means of enterprise management]. *Problems of management theory and practice,* no. 4, pp. 118–122.

18. Shishkova E.A. (2012). Sposoby ocenki jeffektivnosti realizacii strategii razvitija kompanii [Ways to assess the effectiveness of the implementation of the development strategy of the company]. *The economic journal,* no. 26, pp. 111–117.

19. Thompson A.A., Strickland A. J. (2003). Strategic management concepts and cases. Boston McGraw-Hill / Irwin.

INFORMATION SURPLUS AS THE MODERN STAGE IN THE EVOLUTION OF INFORMATION ASYMMETRY

Valeria Kornivska[1]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-34

Abstract. In the networked information conditions triggered the misbalance of the transmission mechanism through which the information space exercises its effect. This has been partly due to the destructive processes in the system of interpersonal relations, and partly due to global transformation processes. Economic relations develop at the backdrop of systemic value disruption caused by the growing amount of information of questionable quality. Subjected to the removal of social filters from the information space, the public will become a perfect container for unlimited volumes of any information with a next to zero value, however the impact of this information will get stronger because of the undefined state of the social space, increasing information asymmetry. Recognizing the informational asymmetry as the basic condition for the emergence of society, the article presents the content of information asymmetry evolution, describes its current stage. Metodology: the combination of the information theory and logical and historical methodology. The study based on classical theoretical approaches to information asymmetry in an economic environment have been developed by Kenneth J. Arrow, George Akerlof, Michael Rothschild, Joseph Stiglitz, Michael Spence, Robert Shiller. The purpose of the article is to reveal the evolution of information asymmetry and to characterize its current stage on the basis of logical and historical methodology. The evolution of information asymmetry is a logical and historical process in which information asymmetry acquires new qualities different from the *initial information asymmetry* through *objective and subjective information asymmetry* over to *information surplus* and the development of *global and monopolistic information asymmetry* emerging from the concentration and monopolization of information by information giants and accompanied by the exasperation of bureaucracy and direct administration of economic and

[1] Doctor of Sciences (Economics), Senior Research Fellow,
Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine, Ukraine

© Valeria Kornivska

social processes both nationally and around the globe. The study demonstrates the phenomena introduced to the communication space together with the development of the networked information economy, such as desubjectivation, concentration and surplus of information. The study defined the growth factors for the information surplus, specifically the active generation of information in the backdrop of the crisis of professionalism; it characterizes the global monopolist information asymmetry as the special condition for economic activity in the context of networked information economy, which considerably promotes the growth of uncertainty for regular participants of economic interaction.

1. Introduction

The innovative development of the new information society constantly fills the economic and sociocultural space with new knowledge that needs to be processed and delivered to the end user, thus enabling the "new common sense" through making knowledge routinely used for the benefit of society.

Yet what is the way to go with the process of cognition and transfer of knowledge in a modern world where the socioeconomic space is filled not only with innovation information of positive value, but also with unstructured, contradictory, mutable and at times erroneous information streaming from multiple sources? The situation is further complicated by the fact that modern information transmission systems deliver data to the end user within the shortest possible time, virtually instantly, so the volume of information waiting to be processed is constantly growing, reducing at the same time the actual chances of putting it to a practical test, which fuels the constant increase in information asymmetry.

Once the social space started getting saturated by information, once it stopped being scarce, once telecommunication technology made it possible to significantly improve its mobility, social mechanisms started shifting towards imbalance and conflict, preconditioning tangible economic risks. The long-established value-based premises for economic communication began their transformation. For example, they exacerbated the problem of "principal vs agent," when the more informed party to an interaction corrupts data, creating a false information background in the context of a subjective information asymmetry.

The first theoretical approaches to the analysis of information asymmetry in economics started emerging in the 1960–1970's, in the time when the social space experienced the growing volume of information to be analyzed and processed, and the economic space started inviting new information technology into its environment.

Classical theoretical approaches to information asymmetry in an economic environment have been developed by Kenneth J. Arrow [1, p. 941-973], George Akerlof [2, p. 488-500], Michael Rothschild, Joseph Stiglitz [3, p. 629-649], Michael Spence [4, p. 355-379; 5, p. 355-365], Robert Shiller [6]. The first ever mentioning of incomplete information in the economic science as an important condition for the interaction of economic agents was made in the work by K. Arrow, *Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care* [1, p. 941-973].

In the 1970s, the problem of information asymmetry in economics, i.e. the situation where one participant of the interaction has more information than the other, started coming up in the discussions across both academic circles and the business environment. Following long-term research in this field, G. Akerlof and R. Shiller [6] concluded that in a market economy, the situation where one participant of the interaction is more informed than the other is completely natural. Information asymmetry is a prerequisite for an economic space; it is its basic component. The academics gave examples on how companies grow their businesses using the weaknesses of consumers, their vulnerabilities, which result from the incomplete information about the true motives of the manufacturers and the production environment. The authors claim, that the free-market system reveals and exploits our weaknesses automatically [6].

The asymmetric information theory made a great impact on the basic understanding of price balance and the optimal distribution of resources in economics. Moreover, it introduced important amendments to the system of corporate management, as the involvement in the production of the most (managers, workers) and the least (shareholders) informed parties drove the need to encourage company managers to manage the company effectively. This specific phenomenon of information asymmetry in a company with noticeable dispersion of corporate assets helped shift classical capitalism towards the domination of managers over business owners. "The corporations came to be run to profit its managers, in complicity if not conspir-

acy with accountants and the managers of other corporations" [7, p. 8], i.e. bonus-driven managers became one of the factors of the present-day crisis.

In 2001, G. Akerlof, M. Spence and J. Stiglitz received the Nobel Prize in Economic Sciences for the analysis of markets with asymmetric information. Their classical works on the problems of information asymmetry were published in 1970 by G. Akerlof [2, p. 488-500], in 1973 by M. Spence [4, p. 355-379], and in 1976 by M. Rothschild and J. Stiglitz [3, p. 629-649]. In those works, the authors looked into the consequences of unfavorable selection in the product, labor and insurance markets. Further works researching into information asymmetry were centered on the analysis of moral risks, specifically the risk of defaulting on contract terms after entering into it; those were works by S. Grossman and O. Hart [8, p. 7-45], B. Holmström [9, p. 74-91], J. Mirrless [10, p. 3-21].

The classical works on the problems of information asymmetry view it as a factor of communication, formation of contractual relationship and delivery on the agreement terms when one of the parties to the economic interaction experiences explicit/implicit information deficit. The modern society of open data and transparent communications provides opportunities for overcoming information asymmetry and establishing economic relationships based on parity, whereby any party can obtain all the available information within the shortest time. And yet information asymmetry is not being overcome, but on the contrary, it is growing, developing, transforming. The evolution of information asymmetry is ongoing.

The purpose of the article is to reveal the evolution of information asymmetry and to characterize its current stage on the basis of logical and historical methodology.

2. Information asymmetry in societies preceding the networked information economy

Everything that makes up a human life has an informational aspect, specifically a person's perception of themselves as a personality, ideas about the world around them, the day-to-day activity, rules and mechanisms underlying the interaction with other people. Information asymmetry *(IA)* is the prerequisite of one's existence which a person brings to the world at birth, for a newborn baby has absolutely no idea about himself or the world around him, i.e. how it is built and which rules it obeys. At the same time, in

a human's world, a newborn baby is one of its components whose basic life activities are known, and the mechanisms of upbringing and socialization are clear. In other words, the information about a human being is objectively defined in the context of the historical process of evolution of human and social life. On the other hand, each human emerges in this world with a tiny fraction of information concerning their existence, and that fraction relies on reflexes. This holds the meaning *of basic information asymmetry* (Figure 1) – the proportion of known to unknown information. The entire human life relies on the process of overcoming the information asymmetry through cognition.

It has been historically proved that the human's evolutionary aptness depends on the availability of true information about the world around. The reason for this is that the life expectancy and living conditions of the primitive man depended on the validity, accuracy of the information about the conditions of existence (such as the rules of behavior within and outside of the tribe, at hunting, in case of danger, etc.) acquired from his parents and

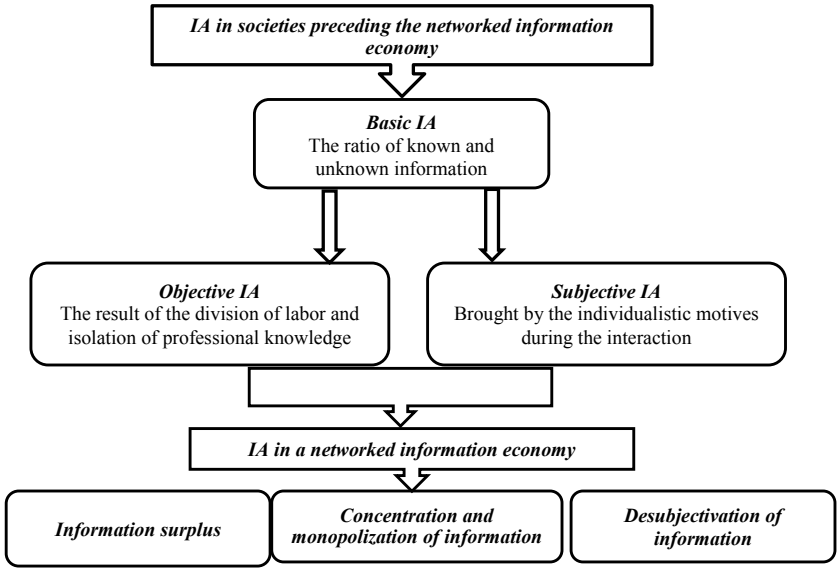


Figure 1. Evolution of information asymmetry

Source: based on the author's research

on his trust in them as the primary source of information. The evolution of the human species, the world exploration processes, the expansion of philosophical and scientific knowledge all prove the crucial role the information quality and trust play as the fundamental factors for human development.

In Aristotle's classical understanding, a statement is true if and only if it corresponds to something that exists [11]. Therefore, the truth is the relevant information about an object that is being characterized from the perspective of trustworthiness.

Trustworthiness can be achieved through a theoretical replication that ensures the correspondence to the reality. Trustworthy information is perceived as real, not requiring any additional verification. Information accuracy is the philosophical, scientific and practical imperative that underpins the interaction between economic entities. Trust as an interaction factor can only be formed in the setting of trustworthiness which ensures confidence in the behavior of the other entity.

According to the definition by A. Grytsenko, Doctor of Economics, trust is the attitude to entities and institutions, which corresponds to the degree of confidence in the adequacy of their behavior through understanding their way of action in various forms of mutual activities towards the achievement of a certain goal, without realizing the terms for cost compensation, equivalence and profitability [12, p. 17].

Trust is an evolutionary element. The ability to analyze and verify information could only develop in response to the formation of an information base in the human consciousness in the process of work, and also due to the emergence of distrust. The search for the truth, for trustworthy information is a dynamic process of removing the controversy within the phenomenon of trust vs distrust.

Based on the theoretical findings of modern psychology, we acknowledge that a human arrives in this world with a trust potential, which ensures certainty and psychological confidence. The more a person grows emotionally and socially, the more often they question themselves about the sufficiency and completeness of the information they have at hand. Therefore, the person faces the distrust towards the completeness of their own knowledge and its accuracy. It inspires them to further cognize and fathom the world and the role of a human in this world. The person, being aware of their knowledge limitations and embarking on the path of search, therefore trusts that their

knowledge is incomplete, thus making their first step on the way to removing the conflict between trust and distrust, as this is trust in the initial distrust. Socrates' classical imperative, "I know that I know nothing," is translated into trust in distrust. The process of cognizing the truth, acquiring trustworthy information about the subject of learning, making the comprehensive, complete, practically true replication of the subject removes the conflict between trust and distrust in cognition, whereby the distrust towards the completeness and trustworthiness of the available information drives the research activity, which results in the acquisition of complete, true, trustworthy information.

The process of cognition and search for the truth includes the initial trust that transforms into distrust, but a special kind of distrust that presents a system of methods and instruments for mastering the subject and becomes a factor for removing the conflict between trust and distrust by means of receiving new, trustworthy, practically true knowledge [13, p. 16-23].

On the one hand, the asymmetry of information space is objective, since the world unknown to the human, the truth that has not been put to practice will always be vaster than the known world. On the other hand, the scientific, methodological and practical tools for processing the information inside each subject are limited, so there is a demand for professionals who would provide help with gathering, processing and delivering trustworthy, practically true information to the end user, this reducing the information asymmetry.

Therefore, the objective asymmetry of the information space brings up the next level of information asymmetry which we call *objective* (Figure 1), the one that develops as the natural result of division of labor that led to the emergence and establishment of various crafts and trades, separation and institutionalization of professions and introduction of a special kind of information – professional information, which makes a competitive edge and is closed to the members of other professions. Being closed to "others," it naturally brings about the need to trust the work results of a professional whose work-related activity is institutionally closed to other market players. Historically, a profession or professional activity relies on and calls for trust. In its turn, the social space demands professional knowledge and opinion, i.e. professional information. This historically and objectively created a dependency between the development of trust and the professional knowledge (the totality of professional skills and functions), which appeared and intensified as a result of objective information asymmetry.

On the other hand, there is the *subjective information asymmetry* (Figure 1) that is the result of different information awareness at the start of an interaction, which is formed due to individualistic motives, such as the wish to keep, retain, conceal information, give false information etc. to achieve the desired communication effect. The subjective asymmetry can be minimized by ethical norms of professionalism whose touchstone influence was mentioned way back by Luther who came up with the need for the moral qualification of secular professional activities [14]. A U.S. sociologist T. Parsons considered professions a structural element of the modern society, which demonstrates how economical motives are restrained by professional ethics, and the institutional code of one's professional sphere curbs the selfish interest of the individual. T. Parsons argued that not all individuals and social groups turn to the free market in a bid to satisfy their selfish interests, such a social group is professionals. One of the key traits of a professional is the lack of egoistic interest, which contrasts him with the so-called "businessman." A professional does not see himself as a person pursuing his own profit, rather he is concerned with his clients and science [15, p. 34-46].

In the system of social institutes, professionalism and professional activities have fundamental importance, since they are the enablers of a space of trust in the economic interaction system. To turn to the services of an economic agent means to value his professionalism and trust him. Among the psychological indicators of professionalism, apart from cognitive and innovative capabilities, there are also the motivational ones, including professional values, ideals, mentalities; the understanding of the significance of a profession; a professional mindset and the possession of ethical norms of one's profession, being able to match the criteria of professionalism. The connection between cognitive, innovative and motivational factors of professionalism reflect the unity of economic and ethical criteria, compliance with which creates a space of trust in the system of economic relations, which consequently maximizes the effect of the interaction between the subjects and improves their innovative abilities.

Today's society calls for adequate professionalism that acts as a necessary facilitating link between a subject and the information space. The operational environment in information economy is strikingly different from the environment of a capitalistic state.

3. Information asymmetry in a networked information economy

In his description of the underlying characteristics of the new society, Manuel Castells wrote, "The term 'information society' emphasizes the role of information in society. But I argue that information, in its broadest sense, e.g. as communication of knowledge, has been critical in all societies, including medieval Europe which was culturally structured, and to some extent unified, around scholasticism, that is, by and large an intellectual framework… In contrast, the term 'informational' indicates the attribute of a specific form of social organization in which information generation, processing, and transmission become the fundamental sources of productivity and power, because of new technological conditions emerging in this historical period" [16].

In the modern high-tech-dominated society, the abundance of sources of information, the unstructured nature of information and its vast volumes create the problem of information asymmetry in a new sense: *concentration, desubjectivation, surplus of information* (Figure 1). When subjected to these processes, information turns from the condition for the development of postindustrial paradigm, with its largely humanistic principles, into a socio-humanitarian instrument; the information revolution and innovative growth stopped serving each other's purposes, whereas the oversaturation of the information space takes place in the setting of the dwindling financing of the general innovative growth.

Prior to the crisis of 2009, the spending on research and development work (R&D) used to grow steadily at around 7% per year. The data published in the Global Innovation Index 2016 report indicate that throughout 2014, the expenditures on R&D across the world increased only by 4%. This was the result of the slowdown in the economic growth in countries with emerging markets and the reduction of R&D spending in high-income countries [17]. According to the Global Innovation Index 2016, in 2015, despite the somewhat greater overall investment in R&D, the business environment still was marked with downtrends [18].

At the same time, according to forecasts, investment in IT hardware, software, services, telecommunication and personnel – i.e. everything that can be jointly called the "infrastructure" of the digital universe and telecommunications – is expected to grow 40% in the period between 2012 and 2020. Consequently, the cost per gigabyte (GB) over that period will likely fall from $2.00 to $ 0.20 [19].

Between 2005 and 2020, the volume of digital information will increase 300-fold, from 130 exabytes to 40,000 exabytes or 40 trillion gigabytes (more than 5,200 gigabytes per each man, woman and child). Digital information will keep doubling each two years until 2020 [19]. Therefore, the increase in the size of the digital space is clearly ahead of the general innovation growth in the world, thus driving the *information surplus* (Figure 1), which is brought about by both the reduced cost of new information in the social interaction systems and its diminished value for an average consumer of the social space.

Today we can see the asymmetric impact of the information environment on the society and people through the *concentration* of information in the systems of global operators (Figure 1). In such circumstances, the subjects of information space (media, Internet operators) are free to manipulate information streams; they can receive, systemize, create, distribute information with the given size and quality, blow "information bubbles,» take an active part in information wars, while staying completely incognito and free from any responsibility.

The mobility of information distribution makes it even harder to reveal its responsible source. These processes of the *desubjectivation* (Figure 1) of the information space are directly related to the inflation of the value-based component, with the degrading of traditional, basic institutions that cement together and drive social interaction. On top of that, the lack of information responsibility is an actual reason for the withering of the need for economic freedom.

The desubjectivation of the information space makes the information separate itself from the object that emitted it to assume an independent life-purpose form and possibly affect the processes behind the interaction between the subjects, without revealing the sources of its origin, being an independent, a priori factor causing the effect of interaction. It directly affects the formation of trust/distrust, but not only in the context of the subject of interaction, but also in its own context. Therefore, in today's context, the classical understanding of how trust develops in connection with the information received from (about) the subject of the interaction requires an amendment to the view of the special role of the information space which has its own phenomenological nature.

The effect of the information space is currently controversial, not least due to the transitional state related to the fact that the crucial role of infor-

mation as an asset in today's reality is not self-evident for the entire global economic space. Along with developed, innovation-driven countries, there are other countries that develop slowly, where innovations shun real economy, besides, there are also innovative-stagnating countries.

This means that the global space for absorbing innovative information is by no means homogeneous; institutionally saturated sections exist alongside voids and gaps. The latter can be observed in economies where innovations are consumed in a reduced form. In certain African countries, the digital world is represented largely by mobile banking [20, p. 61-81], whereas digital technology in production are omitted in the African economic practices. For such countries, the world of innovations is often the world of abstractions that hardly ever influences either economic or social growth. Indeed, mobile banking services in Africa have recently demonstrated rapid growth. However, the welfare of an average African unlikely depends on having a mobile account that can be used through a series of mechanical moves that neither require a high level of knowledge and skills nor affect the income level, as it only helps organize spending and payments. The use of innovative technology in such societies does not spur the economic growth, as the innovations used are mainly consumer-grade, and so: a) do not require any special education; b) do not change the consumer's social status; c) do not stimulate social growth; d) do not generate further innovations. The use of information as an asset in this case has virtually zero economic and social effect for such countries (yet a significant economic effect is enjoyed by multinational corporations that produce mobile and landline phones and by phone carriers).

As C. Perez argues, such state is to be expected in the context of the cyclical growth of economic systems: each technological revolution, before it can be considered such, goes through a maturity phase that can last for a while, so many innovations do not get traction for a long time [21, p. 33]. Despite the obviously uneven distribution of modern innovations, they, however, keep being generated, cementing global economic and socioinstitutional imbalances.

The ideology of the modern world has nurtured a specific global climate with the need for the constant, continuous generation of information, which spreads from the field of innovations all over the areas of socioinstitutional space; meanwhile, within the areas of regular operation of the subjects, it

is fostered by the growing uncertainty that calls for the intensification of information streams, when quality is replaced with quantity.

In response to the disablement of value-based filters, these processes give rise to the information oversaturation (information glut) of the modern world, in which colossal volumes of unstructured information simply wander in space, generating information surplus. C.G. Jung gave the following description of the current information state: "We have become rich in knowledge, but poor in wisdom» [22, p. 9].

Today's people live in the state of deep lack of internal personal confidence and uncertainty in the outside world; humanistic ideals, put at the top of the list, in effect do not overcome this socioinstitutional imbalance, but instead make it worse, demonstrating individualism reduced to opportunism, focused on the achievement of "humanism for the self," thus downplaying its fundamental objectivity. The overriding of objectivity expands to all areas of social consciousness, whereas the information space becomes a platform for fulfilling the motives of self-centered subjects who are driven by formally humanistic maxims. That is why the modern world sees the development of the unprecedented tension between the external and internal, between objective and subjective reality. The information space loses its principles of objectivity and trustworthiness, since the subjects of interaction view information as a tool for pursuing their own individualistic motivations.

Another controversial topic of the modern day covers the social transformations that underpin the existence of a modern economic subject; its operating activity is a continuous process of gathering and transmitting professional and personal information within social media that become a basic element of adaptation to the environment of an information-driven society, specifically the need for the constant generation of innovative information.

The Pew Research Center, which monitors trends in the Internet activity of Americans, reports significant diversity in the ways people use social media for searching for information and interacting with others. *The majority of Americans say they get news from social media.* Americans use social media for professional purposes and for a mental break during work; for looking for a job and talking to their colleagues [23]. Therefore, any information need can be solved through social networks.

In view of the loss of trustworthiness in real communications, subjects more often than not turn to virtual communication, becoming its victims

and champions at the same time. Today, networks play a crucial role in the emerging lack of personal freedom, their main threat lying in their being actively used for astroturfing [24, p. 571-587] – the manipulation of public opinion or creation of an artificial public opinion. So the specifics of an information society show themselves in the contradiction between the unlimited opportunities for getting the information that a person needs to develop, and the destructive effect caused to the socioinstitutional space by the content of information streams. The inconsistencies of the formal humanism in an information society create conditions for an information and humanitarian crisis – the crisis of the lack of freedom for a modern man in the context of the unlimited influence of information.

The modern society confronted the humankind with the problem of information surplus contrasted with the lack of its trustworthiness and objectivity. While information was presented on printed media, it used to be a relatively rare resource, and its trustworthiness used to be ensured by public authorities, which were in charge of educational, scientific, technical and information standards and disciplines. As soon as the Internet came to be the primary source of information, the common availability was now a benefit at the price of bias, opportunism and often fallacy, which, based on experience, cannot be persecuted or at least prevented. According to a recent sociological survey conducted in Ukraine (2017), the most popular sources of information are the following: for 42% of respondents – national TV channels, for 19% – online news websites; as for printed materials, national press –3%, local press – 4% [25].

In 2017, the researchers at the Massachusetts Technological University undertook a study on the effect that the online encyclopedia Wikipedia causes on scientific knowledge [26]. The study demonstrated that ideas published in Wikipedia are now increasingly used in scientific literature: the articles from the encyclopedia affect around each 300 words in relevant magazine publications. The researchers concluded that, apart from Wikipedia, any other online knowledge storage could increasingly influence the problems outlines in scientific works.

At the same time, it bears noting that the knowledge provided in Wikipedia is often of biased, controversial nature, sometimes outright erroneous. This raises the question about the quality of the scientific knowledge that is based on such information source.

The classical motto of the Enlightenment, "Dare to know," trust your own knowledge, is getting transformed in the modern backdrop of the increasing uncertainly of the economic, social and information spaces. The trends in the development of information systems indicate that the incoming information requires thorough verification, thus multiplying transactional costs. Today's information is often manipulative by nature, whereby the complex system of unstructured messages manipulates the consciousness of both economic agents and the society in general.

The major problem of today's information systems is now to provide the sociocultural, economic and political space with accurate information – the true information that creates the environment for a communication balance, which means equal opportunities for the subjects of interaction and the minimization of the asymmetry of the socioinstitutional space through the use of the services of true professionals.

On the one hand, the system of economic connections is neutral towards moral and ethical problems, since it does not cause any direct influence on the processes behind the development of value-based reference points in a person, but on the other hand, the system of economic interaction provides the most vivid reflection of the institutional and value-based phenomena, so for that reason exactly, when studying professionalism and its transformations, we analyze the deep-laid quality of the modern socioinstitutional development and its context in terms of values.

4. Crisis of professionalism

Under current conditions, professionalism has been displaced from the hierarchy of values, and this shows not only in the ethical aspect, but also in the functional, qualification one. Let us point out the following factors for the crisis of professionalism [27, p. 68-72]:

1. The modern information glut leads to the situation where the period for processing and efficient use of information is getting shorter, whereas the amount of incoming information is constantly growing. An increasing number of professionals who are jointly called "knowledge workers"[1] have to add numerous operations (both inherent and not inherent to their trade) to their work, which significantly reduces productivity and creative potential.

[1] A term coined in 1960s by Peter Drucker, a theorist of management, to describe intellectual workers whose job is related to information processing.

2. A modern professional remains in the strategic state of imbalance due to the intensification of information asymmetry of the social space which originates from the constant updating of professional requirements and tasks of an average professional who is forced to take part in a permanent chase of new information. In other words, to keep up with the changes, one must acquire new professional information every 18 months. Back in the Industrial Age, changes were slow, so the knowledge acquired at school and during further education was valuable for a longer period of time. In the Information Age, any knowledge tends to get outdated. What one learned during the long education journey is important, but not as important as how fast one can learn, change, and adapt to new information. In this context, an absolutely logical question arises: how long, deep and efficient response one can offer to the stream of complex structured, multidisciplinary information arriving from outside?

3. The detachment of professionalism from the institutional environment of the middle class, which was largely due to global transformational processes and the increasing social stratification. The ability to do highly skilled work is what is most often named as the main objective criterion of the middle class, apart from the income level. The Russian Public Opinion Research Center conducted a survey in 2008, where respondents had to name five characteristics of the middle class. Only 14% of them mentioned that a member of the middle class should be a professional [28]. This means that in the public consciousness, the connection between these highly important institutions is damaged, which shifts the social value priorities.

4. The disruption of closed markets that used to be based on family business involving the experience of many generations; this is due to the socioinstitutional space being dominated by the ideology of short-term effects, which is incompatible with becoming a true professional (either from a functional or ethical perspective).

5. The expansion of the global labor migration, which is detrimental to the principle of being of use at home, i.e. the fundamental importance of the stability of a socioinstitutional environment for professional fulfillment and growth. The institution of professionalism is equally deeply affected by the global large-scale migration of low-qualified workforce with its attributive and symbolic impact on the overall professional climate (the unwillingness to work well, to be responsible for one's work).

Pursuing professional activities in today's reality is associated with profound value transformations of systemic quality. Nowadays, information glut leads to the situation where the period for processing and efficient use of information is getting shorter, whereas the amount of incoming information is constantly growing.

This can only mean that under current conditions, the world is going through a crisis of information combined with a crisis of professionalism. Information requires to be organized in the system of professional knowledge, yet its exponentially growing amount is wandering in space due to the limited physical, mental and emotional abilities of professionals to capture it. On the other hand, the processing of a colossal volume of information impacts creative and professional performance. Still, the socio-institutional space is badly in need of professional opinions and expert knowledge.

According to the research results by IDC[2], as of today less than 0.5% of the entire globally available digital information has been processed. Despite the rise of information security businesses, less than 20% information is secure. By 2020, developing markets will have outperformed the developed ones in the amount of generated data, yet information security will remain at a low level, which will create additional risks [19].

The information surplus not only undermines established systems of economic interaction, but also deform the subjects themselves, cripples fundamental institutions underlying the society.

5. Monopolization of information

The problem of the oversaturation of the information space also has another side of the coin, the *monopolization of information*. On the one hand, for an average participant of an economic interaction the uncertainty, risks, information asymmetry are constantly growing. On the other hand, this drives the processes of accumulation and reallocation of information in the system of supranational information giants. They have the information strictly systemized and structured, as its obvious purpose is the establishment of global regulation or even control.

[1] International Data Corporation (IDC) is a multinational research and consulting company founded in 1964 whose primary business is studying the global market of information technology and telecommunications.

In April 2010, British cybersecurity experts announced that Apple gadgets, such as iPhone and iPad, not only tracked the user's location and stored the location history, but also sent the systemized information over to Apple. Google also records user information, such as search queries and user's IP addresses; text of emails; viewed and downloaded videos; user's geographic location; details of ads reviewed within Google's advertising network; details of friends in social media. In summer 2010, publications came out reporting that Google systematized information about 75% of its users, the information being private, such as preferences, personal mail, search history, contacts. Over 2018, the global media network Facebook was repeatedly involved in scandals related to the leakage of users' personal details which were then provided to interested third parties for modeling human behavior based on the evaluation of communication in social networks.

In autumn 2017, the global network Facebook announced that users must upload photographs of their faces in order to prove that they are live people and not robots. Therefore, if prior to that communication via social networks used to provide the benefit of anonymity, now it is about identification and the outright gathering of personal information.

Another example of the monopoly of information is the attack on bank secrecy and the global-level recording of financial information by FATF, followed by the efforts against the usage of cash that are being undertaken today across the globe. This means that given the ban on cash payments, global financial regulation authorities will have the complete information about the financial status, expenses, benefits, travels, marital status, cultural background, etc. of any subject. Private life stops being qualified as such, as it becomes accessible to a broad range of people and organizations. Therefore, today we see the formation of the global monopolistic information asymmetry as a special phenomenon. It develops in a networked information economy through the active gathering and concentration of information in the system of global information, financial, regulating operators; along with the emergence of global centers of information power which, by monopolizing the information space, exacerbate the uncertainty experiences by regular participants of the information space.

The modern age is the age of big data which was made possible thanks to the technology allowing to analyze huge amounts of data characterized

by tremendous physical volume, high speed and diversity. Large by quantity and unstructured by quality, information streams need to be integrated and analyzed, and this gives rise to such business activity as data monetization – earning by analyzing information in the context of specific tasks, usually the optimization of business processes in order to boost the client's profit. Companies providing monetization services are in a certain sense information monopolists, as they possess great amounts of confidential data on the workflow management within the company they analyze. At the output, this information can change the configuration of the client's business operation in any way, limited only by the professional ethics of the staff employed at the data monetization company. Among the problems addressed by such companies are sales growth, client retention, consumer anomaly detection, network reach expansion, online advertisement, transaction identification [29]. To analyze the client's activity, they need access to accounting data, CCTV, employee monitoring systems, in-store consumer behavioral patterns, etc. Using the latest technology, the acquired information is then categorized to record the history and create relevant company operation models, etc. In reality, this translates into a partnership of a third-party professional information monopolist who knows how to operate the acquired information using state-of-the-art IT products with a client who has vast amounts of information but is unable to utilize it efficiently.

The monopolization of information as part of the information asymmetry in the new economics can also be observed in the cutting-edge digital baking products. Let us quote McKinsey analysts who believe that today we must make a "'no regrets' move to prepare for a digital and data-driven world" [30]. This world will benefit from a significant potential of permanent institutional changes potentially leading to bifurcating trends and narrowing down the opportunities for the social space to adjust to these processes, thus initiating profound transformations in the economic space. In extreme cases, information surplus can lead to the complete demolition of the fundamental structuring potential of institutions.

6. Conclusions

We define the evolution of information asymmetry as a logical and historical process in which information asymmetry acquires new qualities different from the *initial information asymmetry* that develops as a rela-

tion between the known and unknown parts of human perception; through *objective and subjective information asymmetry* that results from the institutionalization of professionalism, isolation of professional knowledge and individualistic motives for the interaction of subjects; over to *information surplus* which is an excess of information needed to make economic and social decisions that overloads information channels, unbalances communication processes and gives reason for the increase in uncertainty and the development of *global and monopolistic information asymmetry* emerging from the concentration and monopolization of information by information giants and accompanied by the exasperation of bureaucracy and direct administration of economic and social processes both nationally and around the globe.

References:

1. Arrow, Kenneth J. (1963). Uncertainty and the welfare economics of medical care. *American Economic Review*, vol. 53, 941–973.

2. Akerlof, G. (1970). The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics,* 89, 488–500.

3. Rothschild, M. and Stiglitz, J.E. (1976). Equilibrium in competitive insurance markets: An essay in the economics of imperfect information. *The Quarterly Journal of Economics*, 80, 629–649.

4. Spence, A.M. *(*1973). Job Market Signaling. *Quarterly Journal of Economics,* 87, 355–379.

5. Spence, A.M. *(*1974). Competitive and Optimal Responses to Signals: Analysis of Efficiency and Distribution. *Journal of Economic Theory, March,* 355–379.

6. Akerlof George A., Shiller, Robert J. (2015). *Phishing* for *Phools:* The *Economics* of *Manipulation* and *Deception.*

7. Pfaff, W.A. Pathological Mutation in Capitalism. *International Herald Tribute,* 2002, September 9, 8.

8.Grossman, S. and Hart, O. (1983). An analysis of the principal-agent problem. *Econometrica*, 51, 7–45.

9. Holmström, B. (1979). Moral Hazard and observability. *Bell Journal of Economics*, 10, 74–91.

10. Mirrless, J.A. (1999). The theory of moral hazard and unobservable behaviour: Part I. *Review of Economic Studies*, 66, 3–21.

11. Stepanovich, V (2018). History of Philosophy. A lecture course in two volumes. Vol. 1. Historical types of classical philosophy.

12. Grytsenko, A.A., Artyomova, T.I., Krychevska, T.O. et al. (2012). The institution of trust in the coordinates of the economic space-time: monograph. Kyiv: National Academy of Sciences of Ukraine, the Institute of Economics and Forecasting.

13. Kornivskaya, V. (2009). Information quality as a factor of trust. *Economic theory,* 4, 16–23.

14. Veber, M. (1905). Protestant ethics and the spirit of capitalism. Retrieved from: https://www.e-reading.mobi/bookreader.php/106518/Veber_Maks__Protestantskaya_etika_i_duh_kapitalizma.html

15. Parsons, T. (1939). The Professions and Social Structure. *Parsons T. Essays in Sociological Theory (Revised Edition)*. New-York The Free Press, 1966, 34–46.

16. Castells, M. (1996). The information age: economy, society and culture. Retrieved from: Politzone. The portal of political sciences. http://politzone.in.ua/index.phpid=211

17. Global Innovation Index (2016). Retrieved from: http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4064&plang=RU

18. Global Innovation Index (2017). Retrieved from: https://www.globalinnovationindex.org/

19. Gantz, J. and Reinsel, D. (2019). The digital universe in 2020: Big Data, Bigger Digital Shadows, and Biggest Growth in the Far East, *IDCI VIEW*. Retrieved from: https://www.emc.com/collateral/analyst-reports/idc-the-digital-universe-in-2020.pdf

20. Kornivska, V. (2012). Trust and the information environment. *The institution of trust in the coordinates of the economic space-time: monograph.* Grytsenko A.A., Artyomova T.I., Krychevska T.O. et al. Kyiv: National Academy of Sciences of Ukraine, the Institute of Economics and Forecasting.

21. Perez, C. (2011). Technological revolutions and financial capital: the dynamics of bubbles and golden ages. Carlota Perez. Translated from English by F.V. Mayevsky. Moscow: Delo. The Academy of National Economy, 33.

22. Jung, C.G. (1991). The archetype and the symbol. Moscow.

23. Social Media Update (2016). Retrieved from: http://www.pewinternet.org/2016/11/11/social-media-update-2016/

24. Cho, C.H., Martens, M.L., Kim, H., & Rodrigue, M. (2011). Astroturfing Global Warming: It Isn't Always Greener on the Other Side of the Fence. December, Volume 104, Issue 4, 571–587.

25. Research & Branding Group: the Ukrainians draw information mainly from two sources (2017). Retrieved from: https://newsnetwork.tv/news/research-branding-group-ukraincy-cherpayut-informaciyu-preimushestvenno-iz-dvuh-istochnikov.html

26. Thompson, N., & Hanley, D. (2018). Science Is Shaped by Wikipedia: Evidence from a Randomized Control Trial. Retrieved from: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3039505https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm? abstract_id=3039505

27. Kornivskaya V. (2010). A crisis of values – a crisis of professionalism – a crisis of trust. *Economic theory*, 3, 68–72.

28. The official VCIOM website (2008). Retrieved from: https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=9842

29. Buslov, Ye. (2014). Data monetization in the age of big data. Retrieved from: http://www.cnews.ru/reviews/ppt/2014_12_04/2_Buslov.pdf

30. Dietz, M., Lemerle, M., Mehta, A., Sengupta, J., and Zhou, N. (2018). Remaking the bank for an ecosystem world. Retrieved from: //www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/remaking-the-bank-for-an-ecosystem-world?cid=other-eml-nsl-mip-mck-oth-1711-nts&hlkid=6572589a19ba4941ad0adc7e46d64675&hctky=2979573&hdpid=95036f25-f56c-4d8c-9f10-9acb840fe8f5

PRACTICAL ASPECTS OF SOCIAL DISCOUNT RATE DETERMINATION IN UKRAINE

Vitaliy Kuzmenko[1]
Svitlana Urvantseva[2]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-35

Abstract. The essence of the social discount rate (SDR) and four methodological approaches to its determination are considered in the current article. The international practice of SDR calculation is analyzed. The authorial methodology of SDR calculation is proposed and its validity within calculation in Ukraine is proven. The main goal of the current study is to summarize different approaches to social discount rate determination and to analyze challenge within its calculation. The present study is also designed to develop a methodology for SDR calculation in Ukraine. *Methodology*. The general scientific methods are applied within the research process, namely: the historical method is used in the context of scientific approaches to SDR definition genesis; the basic methods for SDR calculation rely on systematic approach and abstraction; the logical generalization method serves to study the worldwide experience of SDR use; mathematical analysis and modeling are used to develop The authorial methodology of SDR calculation. *Research findings*. The social discount rate is determined in this paper as a parameter that reflects the quantitative side of the budgetary and social impact of public investment. The four main approaches that are predominantly applied in the market economy to determine SDR have been identified and disclosed, namely: social rate of time preferences (SRTP) approach, social opportunity cost of capital (SOC) approach, the consumer equivalence approach (SDR_{CEM}), and the approach based on the concept of shadow price of capital (SPC). In accordance with summarized in the current research table, which reflects the calculation method and the SDR value worldwide, the SRTP approach is more commonly used in developed

[1] PhD student of Corporate Finance and Controlling Department,
SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman», Ukraine
[2] Phd in Economics,
Associate Professor of Corporate Finance and Controlling Department,
SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman», Ukraine

© Vitaliy Kuzmenko, Svitlana Urvantseva

countries than in developing ones and the SOC method is more popular in developing countries than in developed ones. In practice, the SPC approach is difficult to implement, because it requires the calculation of the shadow capital cost according to the lifespan for each individual project. *The practical value of the study.* According to the results of the current study, the authors propose a method for SDR calculation in developing countries. The model is based on the «social rate of time preferences» approach and takes into account the following aspects: 1) life risk level fluctuations and the elasticity of marginal social utility of consumption; 2) differentiation of monthly consumer spending per capita (in UAH) in crisis periods and periods of economic growth; 3) supplementing the risk to life indicator with the average rate of such risk increase; 4) the methodology for determining the net rate of time preferences. The representativeness of the authorial methodology based on SDR calculation and its value in accordance with Ramsey methodology, modified approach of Sheluntsova and Boardman approach comparison is substantiated.

1. Introduction

The search for Ukrainian exit out of the geopolitical and socio-economic crisis calls for the application of new requirements for public policy, especially in the case of state financing of the entrepreneurial investment activity.

The social discount rate, which either expresses alternative opportunities for society to use resources between a couples of timeframes or between different investment options, represents a parameter that reflects the quantitative side of the budgetary and social impact of public investment. At the same time, the social discount rate is equal to the time preferences of consumption and alternative return on capital in case of a perfect capital market presence that is not typically for the Ukrainian economy. Although some scientists have suggested that the social rate is equivalent to the market interest rate within the market economy [1].

Thereby, the issue of the social rate determination is becoming rather important currently. The relevance of such research is caused due to the following facts: firstly, due to the availability of different scientific points of view on the application of methods for the social discount rate determination (hereinafter – SDR) in developed countries; secondly, the need for SDR determination in developing countries; thirdly, the lack

of methodological approaches for SDR definition at the national level in Ukraine.

The problem of SDR definition has its widespread only in the 1930th among scholars and practitioners in the field of public finance [2]. Thus, considering the historical background of the above-mentioned question, it can be noted that the primary works (W. Baumol [3], S. Marglin [4]) concerned the study of the particular components of the rate structure. A bit later, some further works have been appeared, where the authors suggested the use of a confidence interval for SDR calculation, using several different estimation approaches (S. Azar [5], M. Percoco [6], H. Lopez [7]). However, over time, the scientists [8; 9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16] began to analyze the problems of choosing the appropriate method of SDR calculation and to provide criticizing the suitability of approaches to its determination worldwide. Nevertheless, a number of scientists [1; 17; 18] mentioned the current parameter as the most important among those that determine the socio-economic value of investment projects.

There is only a limited number of scientific researches on this question in Ukraine [19], which do not provide a critical analysis of the SDR approaches and the importance of its application in evaluating investment projects to be supported by state.

Thus, the main goal of the current study is to summarize different approaches to social discount rate determination and to analyze challenge within its calculation. The present study is also designed to develop a methodology for SDR calculation in Ukraine.

2. Genesis of scientific approaches to the social discount rate calculation

The social discount rate is used within a rather wide area. In accordance with the practice worldwide, the rate is applied for consideration of all types of projects related to the public sector of economy. Generally, there are several theoretical approaches to the SDR evaluation.

The capital investments efficiency limit [20] in the form of one-off expenses, efficiency rate (e) is used within the **command-type economic system** as the SDR [21, p. 15]:

$$\sum_{t=t_H}^{t_K} \left(P_t - B_t - K_t\right) \cdot (1+e)^{t_p - t} = 0, \qquad (1)$$

where P_t – sales revenue during the timeframe of year t; B_t – current costs during the timeframe of year t, excluding any renovation charges; K_t – one-off expenses of production during the timeframe of year t.

The following four approaches are mainly used to define SDR within the market economy, namely:

1) SRTP approach, that is based on the concept of social rate of time preferences (SRTP), characterizing the compensation to be provided for rejection of the current consumption alternative in favor of the future generations welfare.

The social rate of time preferences is traditionally calculated in accordance with Ramsey formula, which can be deduced by solving the problem of maximizing public consumption benefit [2]:

– for the discrete case: $\sum_{t=0}^{T} \frac{U(C_t)}{(1+\rho)^t} \to \max$

– for continuous case: $\int_{t=0}^{T} U'(C_t) \cdot e^{-\rho t} dt \to \max$

where ρ – individual rate of time preferences, $U(C_t)$ – the utility derived from consumption.

In case of the following type of utility function:

$$U(C_t) = \frac{1}{1-\mu} \cdot C_t^{1-\mu}, \tag{2}$$

where U(Ct) – the utility derived from consumption, μ – elasticity of marginal utility, we will get the following function:

$$\frac{\frac{d}{dt}\left(\frac{d\left(U(C_t)\cdot e^{-\rho t}\right)}{dC_t}\right)}{\frac{d(U(C_t)\cdot e^{-\rho t})}{dC_t}} = \frac{\frac{d}{dt}\left(C_t^{-\mu} - e^{-\rho t}\right)}{C_t^{-\mu} - e^{-\rho t}} = -\frac{-\rho e^{-\rho t} C_t^{-\mu} - \frac{\mu}{C_t} e^{-\rho t} C_t^{-\mu} \frac{dC_t}{dt}}{C_t^{-\mu} \cdot e^{-\rho t}} =$$

$$= \rho + \mu \cdot \frac{dC_t}{dt} \cdot \frac{1}{C_t} \to SRTP = \rho + \mu \cdot g, \tag{3}$$

where ρ – individual rate of time preferences; g – per capita consumption growth rate, which depends on revenue growth forecast. This component is often determined by estimating GDP growth rates. It ranges from 1.0% to 4.6% in accordance with international practice; μ is the elasticity of marginal utility of consumption that is unrepresentative in accordance with scientific opinion [22].

However, the scientists take into account the above-mentioned component within SDR assessment methods. They determined μ by one of three methods: direct poll, indirect behavioral evidence and the identification of social value. N. Stern introduced the algorithm of μ mathematical determination [23]. The scientist assumed that income of the population increases over time and created a utility function expressed by the following formula:

$$\mu = \left(1 - \frac{\delta}{r}\right) \cdot \frac{Y}{S}, \Rightarrow \mu = \frac{r - \delta}{\beta \cdot (r - \gamma) + \gamma}, \quad (4)$$

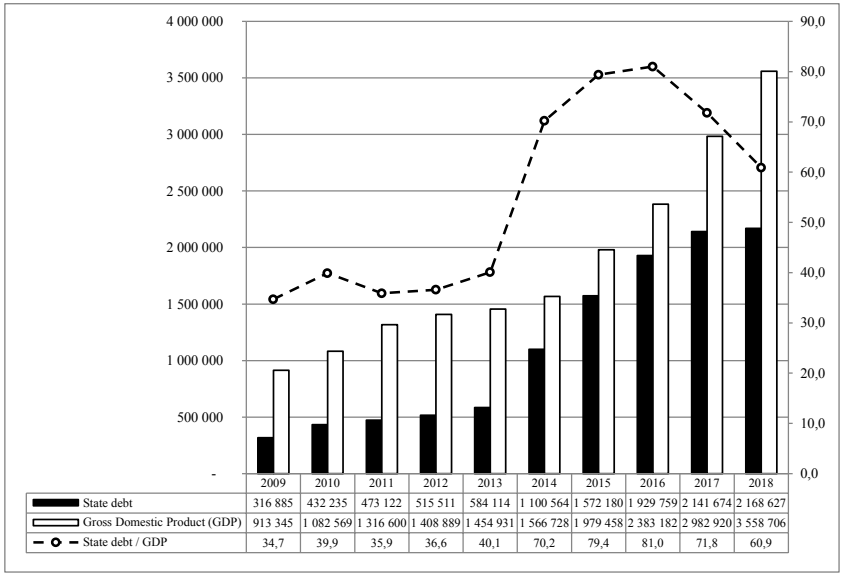
where μ – elasticity of marginal public utility of consumption (the parameter μ ranges from 1,0% to 2,0% in accordance with international practice); r – the alternative cost of capital; S – population maintenance; Y – population income; β – the average savings rate; γ – rate of income (wages) increase; δ – net time preferences rate without the algorithm for its determination. It generally ranges by experts in the range of 0% – 0,5% [1].

Although many scientists tend to exclude it from the calculation or take it for zero, justifying this with the thesis that the future generations well-being cannot have a downward trend (be worse than it is now) [14; 18]. However, in light of established tendency to public debt volume increase in Ukraine (Figure. 1 and Figure. 2), it is possible to prove the opposite fact. Thus, in accordance with authorial calculations for our country δ = 0,44% (it is defined with the use of method of least squares, GDP growth function depending on the public debt per person growth).

Due to the fact that the alternative cost of capital reflects the maximum return on alternative investments, the last one will be equal to the weighted average interest rate on the banking retail deposits in UAH for the respective year within our calculations (without on demand deposits), because this rate reflects the alternative possibilities for free cash placement in Ukraine. The average rate of savings can be calculated as the ratio of the cumulative part of the income of the population to the total income.

There is also an alternative (D. Pearce) approach to calculate the social rate of time preferences [25]. The scientist proposed to modify the formula (3) adding it to another parameter that reflects the change in life risk. In other words, he divided ρ into two parts, namely: δ is the «net» rate of time preferences and L is the life risk level:

$$SRTP = \sigma + L + \mu \cdot g, \quad (5)$$



	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
State debt	316 885	432 235	473 122	515 511	584 114	1 100 564	1 572 180	1 929 759	2 141 674	2 168 627
Gross Domestic Product (GDP)	913 345	1 082 569	1 316 600	1 408 889	1 454 931	1 566 728	1 979 458	2 383 182	2 982 920	3 558 706
State debt / GDP	34,7	39,9	35,9	36,6	40,1	70,2	79,4	81,0	71,8	60,9

Figure 1. Dynamics of total public debt and GDP in Ukraine during 2009-2018 years (mln. UAH, %)

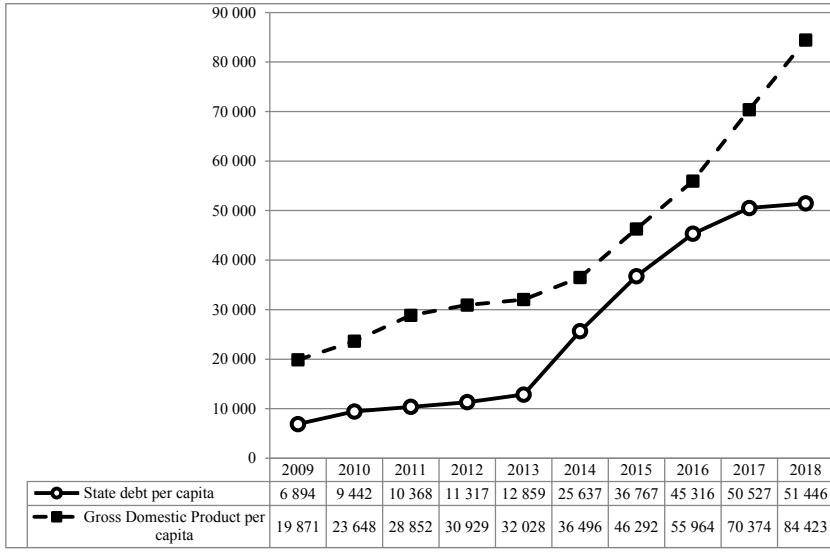
Source: developed by authors based on [24]

where $\sigma = \delta$ – net rate of time preferences, $L = \rho$ – the life risk level that is defined as the proportion of deaths to the total population [26]. In accordance with conducted researches, this value is changing from 0,05% to 3,0% [12; 14].

Simultaneously, according to the methodological approach of M. Sheluntsova, the Ramsey formula is modified by adopting the hypothesis of the need to maximize public utility in case of limited consumption for a certain timeframe. In case of using the Lagrange function to solve the utility maximization problem and the consequences of the series unity theorem and the Taylor series definition, formula (3) has the following form [13, p. 714]:

$$STPR = (1 + g)^{\mu} \cdot (1 + \rho) - 1. \quad (6)$$

There is a need to emphasize that the social discount rate may have not only positive, but also negative value. The negative SDR value should be interpreted as follows: the significance of the magnitude of social effect for society is minimal with prevailing commercial effect.



	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
State debt per capita	6 894	9 442	10 368	11 317	12 859	25 637	36 767	45 316	50 527	51 446
Gross Domestic Product per capita	19 871	23 648	28 852	30 929	32 028	36 496	46 292	55 964	70 374	84 423

Figure 2. Dynamics of total public debt and GDP per capita during 2009-2018 years (UAH)

Source: developed by authors based on [24]

However, there is the following problem: how to discount cash flow in case of negative discount rate. It seems logical to use alternative rates, but this will lead to a loss of economic sense and results misinterpretation. It is rather important to understand the social effect concept meaning to evaluate the current situation properly. The social effect means a positive consequence for a social group because of investment project implementation. The social effect is expressed in improving the life quality while increasing the service volume or offering new services, increasing their availability, achievability, regularity of their provision, etc. The lack of discounting cash flows, that generate a social effect, actually reflects the minimum requirements of society for the magnitude of the social effect. In this case, the social effect is a qualitative indicator unlike the commercial and budgetary effect, which tends to be expressed quantitatively.

Taking into consideration the above-mentioned facts, the conclusion is that the cash flows, generating the social effect value, are not discounted in

case of SRTP parameter negative value. Conversely, the high level of social discount rate indicates that there is an opportunity to use public savings to invest into social programs (projects).

2) Social opportunity cost of capital (SOC) approach, based on alternative use of resources in an economy outside the project or social alternative cost of capital. SOC is the highest return on an alternative project with the same level of risk that could be implemented within the private sector or so-called marginal rate of return on risk-free private investment [1].

The basic postulate, underlying the current approach, means the idea that public investment should bring at least the same return as private, since no one has abolished the law of resource scarcity. There is a confrontation / displacement of public and private investment

A. Boardman, D. Greenberg and others represented the algorithm of SOC calculation in their work [27]. Such algorithm includes:

– risk-free interest rate (r_f);

– income tax (tax);

– the nominal tax rate, which is determined in the following way:

$$r_n = \frac{r_f}{(1 - tax)}. \tag{7}$$

– average annual inflation rate (T_i).

Finally, the social alternative cost of capital is calculated in the following way:

$$SOC = \frac{r_n - T_i}{1 + T_i}. \tag{8}$$

If the capital necessary for public investment or private equity projects with public resources financing partially or fully satisfies consumers, the income essential for consumers is usually less than the marginal rate of return on private investment. As a result, the SRD should be lower than SOC.

3) The third approach is based on shadow price of capital (SPC) concept, which allows us to define the efficiency of capital use in the public sector. These benefits are worth more to society than in case of immediate consumption in accordance with the generated flows of future consumption approach. Thus, the total cost of public investment financing is the amount of current consumption that is directly displaced and those future consumption flows that are lost through the shift in private investment [1]. Economic science is aware of two alternative formulas for SPC calculation [28; 29].

The first formula is applied, when the rate of savings is expressed in gross profitability (9), and the second one is used, when the rate of savings is expressed as a return excluding depreciation (10).

$$SPC = \frac{r - s \cdot r}{SRTP + d - s \cdot r}, \quad (9)$$

where r – the gross rate of return on private investment before depreciation, d – depreciation rate, s – the rate of saving on gross returns.

$$SPC = \frac{\lambda - \sigma \cdot \lambda}{SRTP - \sigma \cdot \lambda}, \quad (10)$$

where λ – rate of return on private investment excluding depreciation, σ – the rate of savings from net profitability.

Although the above-mentioned approach seems to be attractive at first glance, it is difficult to be implemented in practice, as it requires the calculation of the shadow capital cost in relation to the each individual project longevity.

4) The fourth approach is based on the consumer equivalent method (SDR_{CEM}), which involves the reconciliation of SRTP and SOC estimation [1; 30].

The empirical aspects of social rate of time preferences cause the emergence of this approach and social opportunity cost of capital use. Thus, the SDR values, obtained by calculating SRTP and SOC, are equal to each other in case of perfect capital market condition.

However, the current situation is rather an exception than a rule in practice. In addition, the SRTP indicator does not take into account the implications of government projects for the volume of private investment financing. Moreover, it is assumed that public investment does not replace only private investment, but also private consumption or international borrowing in case of SOC calculation.

In accordance with the consumer equivalent method, the social discount rate is calculated in the following way [31]:

– for closed type of economy:

$$SDR_{CEM} = \alpha \cdot SOC + (1 - \alpha) \cdot SRTP, \quad (11)$$

– for open type of economy:

$$SDR_{CEM} = \alpha \cdot SOC + (1 - \alpha - \beta) \cdot i_f + \beta \cdot SRTP, \quad (12)$$

where SDR_{CEM} is social discount rate; α is the proportion of funds for public investment, obtained at the expense of private investment; β is the proportion of funds obtained at the expense of current consumption; $1-\alpha-\beta$ is the proportion of funds from foreign borrowing; i_f is the rate of real return on savings exclusive.

The main among others advantage of current approach is that it does not require an assessment of the alternative cost of capital.

Thus, in case of intermediate conclusions provision, it is possible to define that the definition of the above-mentioned parameters is a rather complicated and often impossible process. However, there are special methods of such calculations in most Western European countries and the USA, but there are no such methods in Ukraine.

3. International experience of SDR calculation

The European Commission prepared the first version of the Benefits and Costs Analysis of Investment Projects Manual, outlining the recommended level of SDR, in 1990. The current version of above-mentioned document specifies SDR as 5%.

In accordance with the World Bank experts point of view, the social discount rate for EU countries is in the range from 2% to 4%. Other scientists consider the SDR in European countries and USA at the level from 2.5% to 6% [6].

The summary table, reflecting the approach to SDR calculation and its value worldwide, is considered base on analysis of M. Sheluntsova [32], Salvador Cruz Rambaud, María José Muñoz Torrecillas [33], Massimo Florio and Emanuela Sirtori [34], Juzhong Zhuang, Zhihong Liang, Tun Lin, and Franklin De Guzman [1] researches (Table 1).

It is established that the SRTP approach is more commonly used in developed countries. At the same time, the SOC method is rather popular in developing ones. There is also a wide range of SDR values worldwide that is related to economic, social, geographical and demographic factors.

4. Theoretical, methodological and practical aspects of SDR definition in Ukraine

Despite significant foreign experience, the SDR is not calculated in case of investment projects implementation in Ukraine. SDR use is regulated on the basis of particular explanations of the Ministry of Economic

Table 1

SDR in different countries worldwide

Country	Year	Author	Calculation approach	Value, %
Germany	2004	Evans D. J. and Sezer H. Social discount rates for six major countries. Applied Economics Letters, 11, 2004. – Pp. 557–560.	SRTP	4,1
Denmark, Sweden	2005	Evans D., Sezer H. Social discount rates for member countries of the European Union. Journal of Economic Studies, Vol. 32, No.1, 2005, Pp. 47–59. Evans D. J. and Sezer H. Social discount rates for six major countries. Applied Economics Letters, 11, 2004. – Pp. 557–560.	SRTP	4,5
			SRTP	2,3-2,4
The Czech Republic, Hungary			SRTP	3,1-3,2
Netherlands			SRTP	3,6
Belgium. Finland, Spain			SRTP	4,4-4,7
Austria, Portugal, Luxembourg, Ireland, Greece			SRTP	5,3-5,6
Poland			SRTP	6,1
USA	2003	Government Accounting Office	SOC	3,0
	2004	Evans D. J. and Sezer H. Social discount rates for six major countries. Applied Economics Letters, 11, 2004. – Pp. 557–560.	SRTP	4,6
	2007	Azar S.A. Measuring the US social discount rate. Applied Financial Economics Letters, 2007, 3, 63–66.	Market	5,0-6,0
	2008	Office of Management and Budget	SOC	2,5-3,0
	2009	Azar S.A. A Social Discount Rate for the US. International Research // Journal of Finance and Economics. Issue 25, 2009.	SRTP	3,7
South Africa	2002	Water project research commission	SRTP SOC	8,0
	2004	Mario du Preez. The Discount Rate for Public Sector Conservation Projects in South Africa. African Development Bank 2004. Published by Blackwell Publishing	SRTP	2,5-5,0

Continuation of Table 1

Country	Year	Author	Calculation approach	Value, %
India	2004	Kula E. Estimation of a Social Rate of Interest for India // Journal of Agricultural Economics Volume 55, No. 1 2004, pp. 91–99.	SRTP	5,2
Brazil	2008	Lopez H. The Social Discount Rate: Estimates for nine Latin American countries. The World Bank, Policy Research Working Paper 4639, 2008.	SRTP	5,1
Chile	2008		SRTP	4,6
Colombia	2008		SRTP	4,2
Mexico	2008		SRTP	3,3
Peru	2008		SRTP	3,1
Argentina	2008		SRTP	2,9
Honduras	2008		SRTP	2,1
Bolivia	2008		SRTP	1,9
Nicaragua	2008		SRTP	0,9
Russia	2010	Sheluntsova M.A. Особенности оценки социальной ставки дисконтирования для развивающихся стран [Pecularities of social discount rate estimation in developing countries] / M.A. Sheluntsova // Finance and credit. – № 27(411) – 2010. – Pp. 57-64.	SRTP	2,8-10,0
Great Britain	1995	Pearce D.W., Ulph. D. A Social Discount Rate for the United Kingdom. CSERGE Working Paper 95-01. Centre for Social and Economic Research on the Global Environment, University of East Anglia, UK. – 1995.	SRTP	2,0-4,0
	2003	The Grren Book: Appraisal and Evaluation in Central Government, Treasury Guidence. London: TSO 2011. 114 p. Retrieved from: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/220541/green_book_complete.pdf__	SRTP SOC	3,5
	2004	Evans D. J. and Sezer H. Social discount rates for six major countries. Applied Economics Letters, 11, 2004. – Pp. 557–560.	SRTP	4,2

End of Table 1

Country	Year	Author	Calculation approach	Value, %
Great Britain	2005	Evans D., Sezer H. Social discount rates for member countries of the European Union. Journal of Economic Studies, Vol. 32, No.1, 2005, pp. 47–59.	SRTP	4,0
Italy	2005	Evans D. J. and Sezer H. Social discount rates for six major countries. Applied Economics Letters, 11, 2004. – Pp. 557–560.	SRTP	4,7
	2008	Percoco M. A social discount rate for Italy. Applied Economics Letters, 2008, 15, 73–77.	SRTP	3,7-3,8
France	2001	OECD	Marginal product of Capital	8,0
	2004	Evans D. J. and Sezer H. Social discount rates for six major countries. Applied Economics Letters, 11, 2004. – Pp. 557–560.	SRTP	3,5
	2005	Evans D., Sezer H. Social discount rates for member countries of the European Union. Journal of Economic Studies, Vol. 32, No.1, 2005, pp. 47–59.	SRTP	3,2

Source: [1; 32; 33; 34; 35]

Development and Trade of Ukraine (Letter No. 4001-08 / 6049-03 as of 15.02.2018): «future cash flows should be discounted in accordance with real discount rates, namely: social discount rate for projects implemented in these areas, where the state fully provides services and the business market is completely absent, is 5%; discount rate for projects implemented in these areas, where the market is present and business is developing, is 12%». The basic approach for such values is not identified.

As it has been mentioned before, the SDR indicator is used to evaluate and select the best investment projects in accordance with the major point of view across society. Thus, an appropriate SDR calculation is an important practical task in Ukraine.

The authors propose to use a modified Ramsay formula to calculate the SDR in accordance with the "social rate of time preferences" approach.

The modified formula was obtained by solving the problem of maximizing the utility function under the following assumptions:

1) the values of ρ and μ parameters are variable (the values are not constant);

2) the function with constant elasticity of marginal utility (2) at time point t should show a downward trend in consumption growth in accordance with utilitarian approach [28];

3) the research was considered based on the approach to the solution of the equation (2), proposed by V. Khayrullin and E. Shakirova [36, p. 197]. The formula of calculation got the following form:

$$STPR = -\frac{\frac{d}{dt}\left(\frac{d\left(U(C_t)e^{-\rho t}\right)}{dC_t}\right)}{\frac{d\left(U(C_t)e^{-\rho t}\right)}{dC_t}} = -\frac{\frac{d}{dt}\left(C_t^{-\mu_t}e^{-\rho t}\right)}{C_t^{-\mu_t}e^{-\rho t}} = \rho_t + t\frac{d\rho_t}{dt} + \mu_t\frac{1}{C_t}\frac{dC_t}{dt} + \ln(C_t)\frac{d\mu_t}{dt} \Rightarrow$$

$$STPR = \rho_t + t\Delta\rho_t + \mu_t g + \ln(C_t)\Delta\mu_t \qquad (13)$$

4) considering the monthly differentiation of per capita consumer spending (in UAH) within crisis and economic growth periods, $ln(C_t)$ was proposed to be used as an average square of these expenditures in the inter-crisis timeframe;

5) considering the rule for investment projects to be of a long-term nature, the lifetime risk indicator was supplemented by the average rate of such risk increase, determined over the same timeframe as in the previous clause.

Thus, the formula social discount rate calculation looks in the following way:

$$STPR = (\rho_t + \delta_t) + \overline{\Delta\rho_t} + \mu_t g + \sigma(C_t)\Delta\mu_t, \qquad (14)$$

where $STPR$ – social discount rate, ρ_t – life risk level, μ_t – the marginal utility elasticity that is defined by the formula (4), g – consumption derivative ratio, C_t – monthly per capita consumer spending, UAH.

The parameter ρ_t is considered in case of its division into two components, namely: δ is the «net» rate of of time preferences and ρ means the level of life risk. Nevertheless, δ is equal to 0,44% and ρ is considered as the ratio of the number of people who did not survive before the end of the project to the total population, based on the deaths quantity per thousand people. It is appropriate to use the per capita consumption growth rate for parameter g determination.

As the result of all previously made necessary assumptions and all necessary data summarize, the social discount rate was calculated for the timeframe of 2008-2018. The obtained SDR indicators are presented in Table 2.

Table 2

Social discount rate in Ukraine, %

Timeframe	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
International experience (Ramsey methodology)	15,51	16,58	12,05	9,43	5,83	8,23	12,90	15,14	10,15	8,56	8,10
M. Sheluntsova approach	14,71	17,37	12,09	9,42	5,89	8,38	13,31	14,99	10,05	8,25	7,98
Authorial approach (formula 14)	9,73	20,17	10,06	9,62	6,65	9,50	13,94	13,71	10,36	8,44	8,81

In accordance with the results of the calculations presented in Table 2 it is possible to observe a significant increase in the social discount rate value in the crisis years of 2009 and 2014-2015. This is caused by the elasticity of marginal utility of consumption increase as in case of the population incomes grow with a tendency to save and increase in consumption. Then, the social discount rate value is low during the period 2010-2013 and 2016-2018 that means a decrease in requirements for social projects within society.

The SDR calculation in Ukraine are provided based on the "social opportunity cost of capital" approach in accordance with A. Boardman algorithm [27]. The following parameters have been defined:

– risk-free interest rate (r_f) – average level of domestic public debt profitability (the equivalent to the average annual profitability of long-term corporate bonds with high credit rating in USA) – 17,97%;

– income tax (*tax*) – 18%;

– nominal rate before tax: $r_n = [r_f / (1\text{-}tax)] = [0{,}1797/(1\text{-}0{,}18)] = 0{,}2191$;

– an average annual inflation rate (T_i) – 9,8%;

– respectively: $SOC = [(r_n - T_i) / (1 + T_i)] = [(0{,}2191 - 0{,}098) / (1+0{,}098)] = 0{,}1103$ (11,03%).

The obtained SDR values comparison enables to confirm validity of the authorial method and its practical significance. The attention should be paid

to the fact that the proposed approach to the SDR calculation has another qualitative advantage. In particular, the obtained indicator is very sensitive to the crisis manifestations within the economy that can be seen in Table 2.

5. Conclusions

The paper provides the theoretical summarize of the methodological approaches to SDR definition. These findings contribute to solution of scientific task of SDR calculation at the national level in Ukraine is provided. In conclusion, this study shows the following aspects:

1. The theoretical research of SDR and practical experience of its calculation in different countries has shown the importance of this indicator within the financial calculations and feasibility studies of investment projects preparation, in particular it is important in public sector. At the same time, there are no Ukrainian studies on the SDR definition and use. As the result, the last one is not used in an appropriate way in case of investment projects implementation. This reduces the results reliability. Thus, entities, conducting economic calculations, take into account the discount rate set by the Ukrainian Government in the amount of 5% or 12%. However, there is almost no review of such discount rate. Neither economic increase nor decrease are taking into account.

2. The present study has demonstrated that there are four main approaches to define SDR within the market economy, namely: 1) an approach based on the concept of social rate of time preferences (SRTP); 2) social opportunity cost of capital (SOC) approach; 3) approach is based on shadow price of capital (SPC) concept; 4) a consumer equivalence approach (SDR_{CEM}). Despite numerous studies, economists did not agree on the choice of the most appropriate approach for SDR calculation. The difference approaches are largely reflecting a great measure of views on the way public investment affects the national economy, displacing the private investment or reinvesting. Despite the fact that SRTP is the main method of SDR calculation, the SOC method is equally important in terms of valuation, because it allows determining correctly the value of the social rate in case the social problem is solved not only by the state but also by the private investor.

3. Analysis of SDR research, conducted by scientists worldwide, shows that SDR calculation is often based on long-term retrospective data. For instant, the retrospective data of SRTP during the last 60 years and SOC

data during 50 years were used within SDR determination research in the USA. In accordance with practical experience, the SRTP approach is more commonly used in developed countries. At the same time, the SOC method is rather popular in developing ones. In addition, it has been found that the SDR value is rather variable in developed and developing countries. This fact is explained by the higher value of current consumption (marginal utility) for developing countries.

4. The lack of statistical information creates limits for SDR models use and forces the adaptation of existing international approaches to Ukrainian realities. For instance, like the proposed formula number 14. The authorial approach to SDR calculation for development countries takes into account the following aspects: a) life risk level fluctuations and the elasticity of marginal social utility of consumption; b) differentiation of monthly consumer spending per capita (in UAH) in crisis periods and periods of economic growth; c) supplementing the risk to life indicator with the average rate of such risk increase; d) the methodology for determining the net rate of time preferences, when public investment determines postponed consumption; e) the expected growth rate of per capita consumption and the elasticity of marginal utility of consumption. As a result, the proposed approach allows an adequate assessment of the public ability to perceive public spending.

5. The social discount rate calculation by different methods for Ukrainian economy in 2018 provides the following values: SOC – 11,03%; SRTP (Ramsay method) – 8,10%; SRTP (modified Sheluntsova method) – 7,98%; SRTP (authorial approach) – 8,81%. Therefore, the necessary capital volume to finance public investment projects or private investor projects involving public resources fully satisfies consumers in Ukraine, because the SRTP value is lower than SOC. The authors approach to SDR calculations, that are represented in Table 2, has proved its advantages, concerning the sensitivity of the obtained indicator to the of crisis phenomena manifestations in the economy.

References:

1. Zhuang, J., Hang, Z., Lin, T., & De Guzman, F. (2007). Theory and practice in the choice of social discount rate for cost-benefit analysis: a survey. ERD Working Paper, No. 94. Asian Development Bank.

2. Ramsey, F. (1928). A mathematical theory of saving. Economic Journal 38, pp. 543–559.

3. Baumol W. (1968). On the Social of Discount, American Economic Review. Vol. 58. September, pp. 788–802.
4. Marglin S.A. (1963). The Opportunity Cost of Public Investment. Quaterly Journal of Economics. Vol. 77.
5. Azar S.A. (2009). Social Discount Rate for the US. International Research Journal of Finance and Economics.
6. Percoco M.A. (2008). Social discount rate for Italy. Applied Economics Letters, 15, pp. 73–77.
7. Lopez H. (2008). The Social Discount Rate: Estimates for nine Latin American countries. The World Bank, Policy Research Working Paper 4639.
8. Moore, M.A., Boardman, A.E., & Vining, A.R. (2013). More appropriate discounting: the rate of Social time preference and the value of social discount rate. Journal of Benefit-Cost Analysis. 4, 1–16.
9. Burgess, D.F., & Zerbe, R.O. (2013). The most appropriate discount rate. Journal of Benefit-Cost Analysis, 4, pp. 391–400.
10. Park, S. (2012). Optimal discount rates for government projects. ISRN Economics. doi:10.5402/2012/982093
11. Halicioglu, F., & Karatas, C. (2011). A social discount rate for Turkey. Quality & Quantity, 47, pp. 1085–1091.
12. Scarborough, H. (2011). Intergenerational equity and the social discount rate. The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics, 55, pp. 145–158.
13. Shelunstsova, M. (2009). Evaluation of a social discount rate for the Russian federation, the International Conference on Administration and Business. Bucharest, Romania, pp. 714–720.
14. Evans, D.J., & Sezer, H. (2005). Social discount rates for member countries of the European Union. Journal of Economic Studies, 32, pp. 47–59.
15. Spackman, M. (2004). Time discounting and of the cost of capital in government. Fiscal Studies, 25, pp. 467–518.
16. Kula, E. (2004). Estimation of a social rate of interest for India. Journal of Agricultural Economics, 55, pp. 91–99.
17. Harrison, M. (2010). Valuing the future: the social discount rate in cost-benefit analysis. Visiting Research Paper, Australian Government Productivity Commission, Canberra.
18. Hepburn, C. (2006). Use of discount rates in the estimation of the costs of inaction with respect to selected environmental concerns. Working Party on National Environmental Policies. Final Report, OECD, 42.
19. Vasjutynsjka L.A. (2014). Ocinka socialjnoji stavky dyskontuvannja: metodychni pidkhody [Social Discount Rate Estimation: methodological approaches] University Economic Bulletin: Collection of Scientific Papers. Pereyaslav-Khmelnitsky, pp. 180–186.
20. Livshits V.N. (1984). Optimizatsiya pri perspektivnom planirovanii i proektirovanii. [Optimization with long-term planning and design] Moscow: Ekonomik. (in Russian)
21. Fedorenko N.P., & L'vov D.S. (1989). Kompleksnaya otsenka effektivnosti meropriyatiy, napravlennykh na uskorenie nauchno-tekhnicheskogo progressa. Metodicheskie rekomendatsii [A comprehensive assessment of the effectiveness of

measures aimed at accelerating scientific and technological progress. Guidelines]. Moscow: Informelektro. (in Russian)

22. Pearce D., & Ulph. D (1995). A Social Discount Rate for the United Kingdom. CSERGE Working Paper 95–01. Centre for Social and Economic Research on the Global Environment, University of East Anglia, UK (electronic journal). Retrieved from: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?-doi=10.1.1.458.9912&rep=rep1&type=pdf (accessed 19.09.2019).

23. Stern N.H. (1977). Welfare Weights and the Elasticity of the Marginal Valuation of Income // M.J. Artis, A.R. Norbay (eds.). Studies in Modem Economic Analysis: Proceedings of the Annual Conference of the Association of University Teachers of Economics. Blackwell, Oxford, pp. 209–257.

24. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019). Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 20.10.2019).

25. Pearce D., & Ulph D. (1999). A social discount rate for the UK// D. W. Pearce (ed.) Economics and the Environment: Essays on Ecological Economics and Sustainable Development, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 268– 285.

26. Arkhipov V.M., & Emel'yanov A.M. (2006). Otsenka sotsial'noy stavki diskontirovaniya [Assessment of the social discount rate] *Finance and Credit*, no. 17, pp. 10–15.

27. Boardman A., Greenberg D., Vining A., & Weimer D. (2001). Cost-Benefit Analysis: Concepts and Practice, 2nd ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.

28. Lyon, R. (1990). Federal Discount Rate Policy, the Shadow Price of Capital, and Challenges for Reforms. Journal of Environmental Economics and Management 18: s. 29–50.

29. Zerbe, Jr.R., & Dively, D. (1994). Benefit-Cost Analysis: In Theory and Practice. New York: Harper Collins.

30. Musgrave R.A., & Musgrave P.B. (1989). Public finance in theory and practice. New York: McGraw-Hill.

31. Harberger, A., & Jenkins G. (2002). Cost–Benefit Analysis for Investment Decisions. Queen's University, Canada.

32. Sheluntsova M.A. (2010). Voprosy ekonomicheskoy teorii. Makroekonomika [Questions of economic theory. Macroeconomics]. *Eurasian international scientific and analytical journal Problems of the modern economy*, no. 4(36).

33. Salvador Cruz Rambaud, María José Muñoz Torrecillas (2006). Social Discount Rate: A Revision. Anales de Estudios Económicos y Empresariales, Vol. XVI, pp. 75–98.

34. Massimo Florio and Emanuela Sirtori The social cost of capital: RECENT ESTIMATES FOR THE EU COUNTRIES. Working Paper N. 03/2013.

35. Kazlauskiena Vilma (2015). Application of social discount rate for assessment of public investment projects. Social and Behavioral Sciences (electronic journal), vol. 213, pp. 461–467. Retrieved from: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042815057894 (accessed 20.09.2019).

36. Khayrullin V.A., & Shakirova E.V. (2012). Sotsial'naya norma diskonta pri osvoenii investitsiy v sotsial'nye proekty toplivno-energeticheskogo kompleksa respubliki Bashkortostan [Social rate of discount when developing investments in social projects of the fuel and energy complex of the Republic of Bashkortostan]. *Oil and gas business*, vol. 10, no. 3.

STRATEGY FOR DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX AND MARKET OF AGRICULTURAL LAND IN UKRAINE

Kateryna Malinoshevska[1]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-36

Abstract. The relevance of the topic is due to the course of formation and development of the agricultural land market in Ukraine. Land, as the economic basis of any social formation and financial-credit system, has been and remains the main resource for improving the economic situation in the country. Strategic development is a prerequisite for the efficient functioning of agriculture. The strategic direction of development of agribusiness entities is the competitiveness of goods and quality through the formation of the necessary conditions for production. To implement the effective activity of agricultural enterprises, it is necessary to create favorable conditions in the form of strengthening the industrial infrastructure, adoption of laws and regulations in the interests of agricultural enterprises, support of agricultural enterprises by state and regional authorities. Thus, of particular interest today is the problem of evaluating the performance of strategic development of agribusiness entities. The main purpose of this article is to identify methodological approaches to assessing both the quantitative and qualitative result indicators of the strategic activity of agricultural enterprises, which characterize the effectiveness of their functioning in the market. Measures are proposed to ensure the strategic development of agribusiness entities, including: improving the legislative framework at the state level; development of regional strategic development programs, as well as support for agricultural enterprises and individual projects.

1. Introduction

The agrarian sector of Ukraine, the basic component of which is agriculture, is system-forming in the national economy, forms the principles of preserving the sovereignty of the state – food and within certain limits

[1] Candidate of Economic Sciences,
Financial Director of «Highline Media» Ltd., Ukraine

© Kateryna Malinoshevska

economic, environmental and energy security, ensures the development of technologically related branches of the national economy and forms the socio-economic foundations rural development.

The increased competition of regions in the modern economy and the growing impact of differences in the level of development of local territories on the stability of the regional economy necessitate the search for reserves to increase the internal potential of local territorial-administrative entities, which is based on land resources. Despite the variety of scientific research on the problem of land management, the works devoted to the formation of land markets, modeling of the optimal institutional structure of their development and regulation have received insufficient development so far.

The right choice of the best and most efficient use of land is one of the most important factors affecting the profit of the enterprise. It should be remembered that the land market as a factor of production is limited, specific and in most countries is subject to state regulation and control. One of the main features of the land market is due to the fact that the supply of land due to its absolute limitations is completely inadequate. Factors to consider when determining the most effective land use option include location potential, market demand, legal, technological and financial feasibility of an enterprise land use project.

Many factors influence the definition of a company's strategy. The interaction of these factors is specific to each industry and company and always changes over time. The main emphasis in building a land management strategy is to assess the factors of the external and internal environment. The first include the current state and trends of land market development, existing regulatory regulation, the second – the location and condition of the land plot, available management resources. The choice of land use strategy is conditioned by market opportunities to adopt the developed strategy. The possibility of implementing this strategy is considered in terms of the potential of the location of the site, legislative authorization, economic and management validity.

Despite the broad theoretical development of this problem, the study of the methodological basis for the formation of land relations and the economic mechanism of their regulation remains incomplete and requires continuation. For the development of land transformations it is necessary to deepen the research on the legal, economic, organizational and technical

issues of this problem, the place and role of land relations in the system of social relations. They require a more thorough substantiation of the issue of land management, land cadastre and land monitoring, the mechanism of transition to paid land use, their adaptation to new economic conditions, the formation of an effective system of land use for specific conditions of Ukraine. The task is determined by the value of land, as the most important national resource and the need to formulate a basic scheme of land management of the country.

2. Agrarian sector reform in Ukraine

The agrarian sector has traditionally been a strong point of the Ukrainian economy, but the regulatory processes within the industry, outdated legislation and the lack of conformity of Ukrainian standards of product quality with international ones hinder the development of the industry. A significant problem for the sector remains the significant advantage of raw material exports over finished goods exports. It cuts jobs in Ukraine, increases the need for an internal market for imports. The moratorium on land sales is still in place – perhaps the most important issue to be addressed by this reform.

The reform of the agricultural sector is carried out in accordance with the Integrated Integrated Strategy and Action Plan for Agriculture and Rural Development in Ukraine for 2015-2020, developed by the Ministry of Economy together with experts from the United States Agency for International Development USAID, the World Bank, the Food and Agriculture Organization of the United Nations, European Bank for Reconstruction and Development, Organization for Economic Co-operation and Development and others (Table 1).

According to the adopted strategy, the following reform priorities have been identified:

1) creation of a stable legal system that meets international and European standards, in particular through implementation of the Association Agreement between Ukraine and the EU;

2) land reform;

3) reform of the Ministry of Agrarian Policy, state-owned enterprises, institutions and organizations belonging to the sphere of management;

4) establishment of a food security system;

5) rationalization and elimination of existing shortcomings of the tax system;

6) development of value-added agri-food chains;

7) promoting the development of rural areas, rural territorial communities and the entire rural economy;

8) improving the competitiveness of agricultural enterprises through trade liberalization, reducing transaction costs, simplifying trade procedures and facilitating exports;

9) reforming and optimizing state research and education institutions;

10) protection of the environment and management of natural resources.

Table 1

Agrarian sector reform

Disadvantages of functioning of the agricultural sector	Advantages of agrarian sector reform
Inability to sell land.	Earth will become a commodity.
Large state-owned agricultural enterprises own thousands of hectares of land and give billions in losses.	Some state-owned enterprises will be privatized. For the rest elimination or appointment of effective top managers.
The decline of rural areas.	Expansion of the lease-development of small farms.
Old technologies in production, overuse of chemical fertilizers.	Organic production, development of niche cultures.
The non-transparent distribution of state subsidies continues corruption.	Objective allocation of public funds to those in need.
More than 130 types of permits. The difficulty of obtaining them has led to the destruction of goods and corruption.	There are half the number of certificates. Issuance by independent laboratories.
The quality of Ukrainian products does not meet international standards.	Safe and quality food. Expansion of markets.

In Ukraine, the system of agrarian statistics, while remaining at the level of the Soviet era, concentrates on gross natural indicators. No one can say for sure how much milk is produced in the country, since most come from private households, which are only augmented by agrarian statistics through extrapolation. Also, no one knows exactly how much we grow, consume and store potatoes. The reason is the same – 99% of potatoes are produced in private households (Table 2).

Table 2

Changing the structure of management of the agricultural sector

List of signs on inefficiency of the state system of management of the agricultural sector	Decisions to improve the performance of the public sector management of the agricultural sector
Double subordination, blurring and duplication of functions of state bodies.	Liquidation of local agricultural departments and creation of agro-industrial management centers subordinated to the Ministry of Economy on their basis.
There are no tools to influence agrarian and political decisions.	Reduction to 100,000 bureaucrats, overcoming the corruption scheme.
Significant regulatory regulation of the industry (various approvals, expertise, procedures, etc.).	Control over the distribution of subsidies, land issues, collection of agricultural statistics.
Corruption basis.	Issues administered by the Civil Service.

The main problem is in making agrarian and political decisions: the authorities do not have a complete picture of the financial and economic indicators of enterprises of different forms of management. For example, the government cannot offer an adequate policy of support for the agricultural sector instead of preferential taxation, which requires the IMF to refuse, because there is no understanding of who currently needs such support: small, medium or large producers, traditional or organic farming, poultry farmers or poultry farmers. . The experience of many countries shows that agricultural policy is fraught with difficulties. The agrarian interests of farmers, landowners and suppliers of logistical resources tend to cohesion and «capture» the political process. As a result, agricultural policy tends to be wasteful and opposed to reform. Agricultural policy reform is explained by budget constraints or the need to meet international commitments. The agricultural sector development strategy is directly linked to the agro-enterprise development strategy, so it should be explored to develop it when adopting different types of strategy. When considering the market of agro-industry, which sells products has an expanded range and versatility of application. Classification of agro-enterprise development strategy based on functional types of its activity can be represented in the following form (Figure 1).

There are four main strategies in the industry:

– overall cost leadership. This type of strategy involves tight control over fixed costs, investment in productivity improvements, and minimization of maintenance, sales and advertising costs;

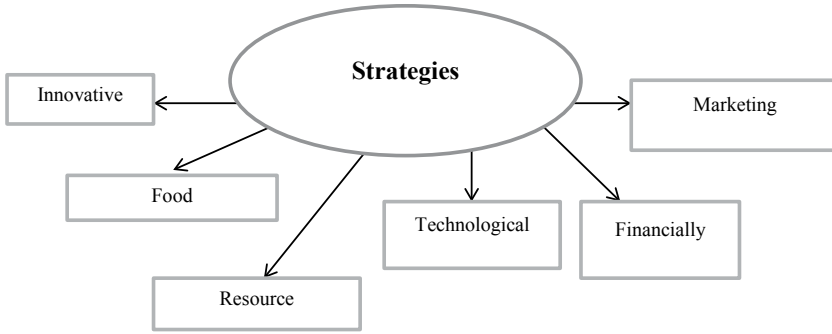


Figure 1. Classification of strategies by functional types of activity of enterprises of agro-industrial complex

– differentiation. The strategy involves giving the product distinctive qualities that are essential to the buyer.

3. Formation of effective land management strategy

Land reform will start in Ukraine in the near future. Landowners have formed some favorable rules for themselves in the new project: tenants will have the first right to buy the land. As a result, within a couple of years of such a law, Ukrainian agriculture, which now brings in billions of dollars in export earnings, could simply be destroyed.

Legal entities can buy Ukrainian lands. So, foreigners have access to the land. The beneficiaries of Ukrainian companies may be foreign nationals. Under current law, priority is given to persons with specialized education or engaged in agriculture. Agricultural land should be used for its intended purpose.

In Ukraine today there are about 40 million hectares of agricultural land, and a maximum of 200 thousand hectares can be owned by one person. To monitor the size of the land banks, software is required for operative data exchange between the State Register of Real Estate Rights, the State Land Cadastre, the Unified State Register of Legal and Natural Persons, and others.

It should be noted that the key mechanism for land acquisition should be a mortgage institution.

Among the key points of the new mechanism of the land market, there are 5 following:

1) Abolition of the ban on the alienation of agricultural land of all forms of ownership;

2) Land sale at electronic land auctions;

3) The right to purchase rural land plots will be granted to citizens of Ukraine, territorial communities, the state and legal entities registered in Ukraine;

4) Mandatory registration of prices for land plots during transactions;

5) Regulation of rules for the sale of agricultural land by banks, as well as by persons to whom such land cannot be owned by ownership, for example, by foreigners.

The main tasks for the development of the agricultural land market are the following: to ensure stable employment of the able-bodied population; attraction of investments in the agro-industrial complex; capacity building of agriculture and processing industry; implementation of a small business support program. The analysis of the prospects for the development of the agricultural land market revealed the main positive aspects, namely: economic and geographical location, natural resources, recreational and tourist opportunities, economic factors. The negative aspects include: unfavorable demographic situations, low level of state support, low standard of living of the population, state of social infrastructure.

It is necessary to increase the proceeds of the land tax, which will result from: inventory of agricultural lands; allocation of land at the expense of land parcels; registration of ownership rights to unused land parcels and transfer of land plots allocated to these land parcels to new land users; attraction of new agricultural lands into the economic turnover; updating land cadastral value.

The introduction of the land sale market involves the abolition of the right of permanent use of land, which has been in force since the Soviet era; liquidation of the State Geocadastre. Changes in personnel policy must be made: to change the function of the agency, to automate its functions, to minimize the interference of the human factor, that is, corruption in land processes.

It should be noted that in Ukraine, about 14 million people live in rural areas and to varying degrees are engaged in agricultural activities. In the case of concentration of land by agroholdings, the need for so many peasants is eliminated. 1-2 million people will be needed. That is, implementation will lead to unemployment in rural areas.

It is very important that it will be grown on Ukrainian lands. As a rule, investors will grow what is profitable and what makes a profit for the company – rapeseed, corn, sunflower. And this is a food security issue. There is a need for a clear mechanism for the sale of land, as a consequence may be that foreign investors will use the land using dangerous and harmful technologies. There are a number of regulatory techniques. Yes, the profitable method involves the analysis and forecasting of net income (derived from the exploitation of land allotment). Comparative – related to the valuation of neighboring (similar) plots. The third way is the land rest method: it consists of detailed calculations of the financial costs that need to be made to improve yields. It is a question of calculation of losses (in case of artificial replacement of soil, application of fertilizers, soil reclamation, etc.). In a real assessment of the land, it is deducted from the rent that this plot brings: it is determined taking into account the amount of money that generates annual income (in the form of bank interest). That is, the seller-landowner expects to receive at least such amount, which in the future will bring income in the form of bank interest – equivalent to the annual rent from the given land. In turn, the buyer receives not the land itself, but the income it should bring. So the price of land is the capitalized land rent or rental income for a certain number of years, which is offset by the amount of the transaction. The specific price of land as a commodity will be determined by the market situation – supply and demand, may increase or decrease depending on changes in price. The amount of demand depends on various factors: the size of the land tax, transport communications, electricity grids and inflation, since land is a real asset. Land value is also affected by declining farm incomes, location, fertility and more. The assessment of the site should be based on the results of geodetic and geological surveys (information on the composition of the soil, the level of groundwater flow, terrain). Attention should also be paid to the cadastral appraisal, which allows us to quantify the level of value of the site among the surrounding land (estimated cost).

As a result of urbanization, much of the land was removed from agricultural use and transferred to the construction of skyscrapers, roads and more. These and other factors indicate that the land market will develop and, with it, the high demand and the land valuation itself. After the moratorium is lifted, experts say the starting price for 1 hectare of agricultural land is $ 2,500 on average. Statistics show that land units want to sell about 10.4%

of owners. The offer on the land market will be 1.5-2.8 million hectares of agricultural land. The pricing principle for the sale of land can lead to the fact that a large part of the land will be in the hands of representatives of foreign structures. Such a path capitalizes on agrarian relations, but does not contribute to the formation of a real land owner and owner. It is necessary to develop a state strategy for the development of family farming in Ukraine, since the strategy of development of family farming should become the main agrarian way of life of the country.

Take the experience of selling land in France, where farmers have been working on land for 9 years, after which they are rented land. The market value of Ukrainian land today amounts to 3.5 trillion euros, which is equivalent to the GDP of Ukraine for 40 years.

Land reform will include:

1) Reducing the number of regulatory acts in agriculture;

2) Step-by-step introduction of the land market: sale of state-owned land (primarily owned by the NAAS, agrarian universities and other higher education institutions), which will set a uniform price for land;

3) Complete abolition of the moratorium on the sale of agricultural land.

4. Restructuring of agriculture in Ukraine

In this case, there are negative components to the land market, namely: the absence of a land market, no cost-effective and environmentally sound land use, no effective and transparent mechanism of management of state and communal land. The role of the convergence of agricultural business and science must also be determined. There is a shortage of personnel for the agricultural sector, almost no publications in the world ranking scientific publications, and almost all applied scientific developments in the agricultural sector. Agronomic science is out of place, and what used to be considered the best is imperfect, or vice versa. Technologies are changing, new varieties, new advanced equipment, new plant protection products against diseases and pests are constantly emerging, new approaches to soil treatment, soil testing, new methods of preserving and increasing soil fertility are emerging. In Ukraine, every farmer and every head of an agro-holding company has to make a well-informed decision: what to buy? The supervisor seeks the advice of professionals in the agricultural sector. Ukrainian specialists often do not have the opportunity to communicate with

an agronomist professional who is impartial and involved in international agronomic research.

Innovation and technological breakthrough is possible only if full-fledged reform of education and science in agriculture (Table 3).

Table 3

Problems on directions of development of agrarian science and education

Problems of development of agrarian science and education	Areas of development of agrarian science and education
A shortage of frames for the agricultural sector.	Full independent (international) audit of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine.
Lack of publications on agricultural topics in the world ranking scientific publications.	Reorganization of the NAAS leaving up to 10 research institutes that will show the best scientific results by subordinating them to the Ministry of Economy.
Absence of domestic applied scientific developments and innovations in the agricultural sector.	Education reform.

Changes in Europe's agriculture to preserve the environment are vigorously debated in society and are a source of outrage for farmers.

In the light of Ukraine's accession to the European Union, new problems of rural development arise, one of which is the conformity of the standards of Ukrainian agricultural products with the standards of the European Union. A thorough analysis of the consistency of national and European legislation with the system of sanitary and phytosanitary measures (SPS), carried out within the framework of the EU IFSSU project, showed that the degree of approximation to the European norms of most of the current ones in Ukraine laws, to one extent or another with regard to sanitary and phytosanitary measures (with the exception of the fishing industry) has a rating of «B» – «partial approximation» on a three-point scale (A, B, C). In order to raise the level of approximation of the legislation, other key laws (currently undergoing various stages of preparation) are being developed, including laws in the field of official control of feed, plant quarantine, animal by-products not intended for human consumption. In Ukraine, it is necessary to start discussing this issue today as well as the ways of rural development (Figure 2).

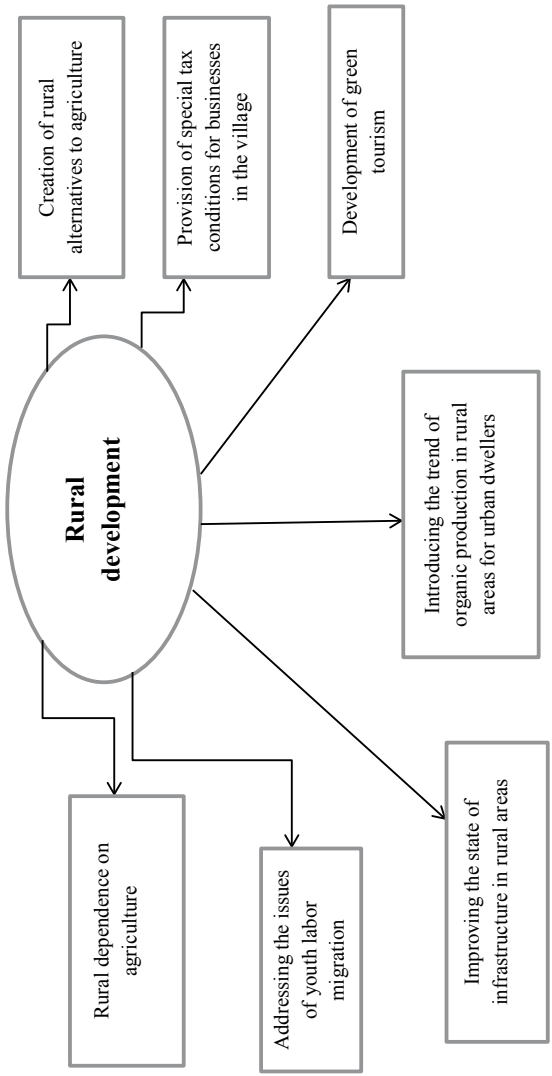


Figure 2. Rural development in Ukraine

It should be noted that due to the difference in size of farms and types of products, the distribution of state payments in different farms is unbalanced. Among the factors affecting the distribution of government payments are the size of farms (area), location and types of goods produced. Today, farmers have many management options. Here are the risks they face: weather conditions, yields, pricing policies. Government policies, global markets and other factors can cause widespread changes in farm incomes. In addition, farm income is more variable than non-farm income. Risk management involves choosing from many options to reduce the financial impact of such uncertainties. In addition to participating in publicly available commodity programs for certain commodities, today farmers have private risk management options that were not available when commodity price support programs were in place. The growth of futures and option markets provides a market method for the farmer to protect himself against short-term price reductions. Other private means of stabilizing agricultural income include savings, borrowing, diversification across crops and livestock, holding agricultural production, processors at guaranteed prices, crop insurance and general income insurance, using a wide range of farming practices that reduce the cost of farming. such as irrigation, pesticide use), farm leasing, and reaping the benefits of expanding opportunities to obtain non-agricultural income. At the global level, agricultural land and other resources are most effectively used when farmers in each country face the same price signals. Prices are a market-based way of indicating what amount of produce is produced, how it is produced, where it is to be produced, in order to maximize the efficient structure of production and the best economic results for consumers.

Trade barriers, export subsidies and domestic support programs limit farmers' potential economic benefits. Agriculture will be competitive in the case of a global agricultural policy. Despite the challenges for farmers, agriculture and agriculture in general have become more efficient. Recent research has shown that global agricultural trade reform has reduced rural poverty and contributed to economic development, as the agricultural sector is important for generating income. Debt reduction and external assistance can also help reduce poverty, but trade is a much more powerful tool. In addition, development assistance does not always flow to the poor. Liberalization of agriculture is particularly important as approximately

75 percent of the world's poor live in rural areas. The open world agricultural market has led to greater crop specialization, increased agricultural exports, and higher farm incomes in poor countries. Support for agriculture can take many forms, with some countries offering farmers fixed payments, regardless of what they produce. Disbursement data are one-off transfers of income to economic entities that depend on current or future production, use of factors or prices for goods. From an economic point of view, the best way to provide agricultural support will be to focus on forms of support that have less impact on achieving the desired policy objectives.

Land conservation work programs support the adoption and maintenance of land management practices and the structural preservation of agricultural land, including crops and pastures and, in some cases, forestland. Agricultural land conservation programs help to keep the land in agricultural use by acquiring the owner's right to make changes in use. The development of programs should facilitate the trade effect affecting production (in particular, the impact on increased production). If commodity support programs are aimed at helping low-income households, these programs today are not up to the task. Technological advances in agriculture have influenced the long-term growth of agricultural productivity in Ukraine. Innovations in animal genetics, plants, chemicals, equipment, and farm organization have allowed for continued growth in production, using far less labor and farmland. Productivity can be measured in a variety of ways, such as yield (production per unit of land is a one-factor indicator). However, a one-factor performance measure, like yield, is sensitive to changes in the use of other resources and does not necessarily reflect overall technological progress. For example, crop yields may increase as more fertilizers and pesticides are used, even if production technology is not improved. On the other hand, total factor productivity (TFP) takes into account the contribution of all resources, including capital, land, labor and intermediate resources such as agricultural chemistry and energy. Annual TFP growth is the difference between the growth of all agricultural output and all inputs.

Increasing agricultural productivity is affecting the global food market. Slowing productivity growth can lead to higher product prices. It can also put pressure on low-income households as they spend more of their income on food. Although in the short term, transitional events – such as energy shocks or supply shortages due to bad weather – can cause agricultural commodity prices to rise,

the long-term upward trend in agricultural productivity has increased food security by reducing real (inflation-adjusted) agricultural output. Competitive use of labor and land from other industries or goals has led to increased costs of these resources. Technological advances have also made resources such as machinery and agricultural chemistry more accessible to farmers.

Investments in public and private agricultural research are major drivers of technical change, leading to long-term productivity gains. A successful agrarian sector supports economic growth. By producing a wide variety of products, farmers provide a safe and secure household food supply. Farmers invest in their businesses by supporting the mechanical engineering and other industries, buying goods and services from local businesses. The high level of production of farms, in turn, improves the prospects for further business: food companies and biofuels, oil refineries.

Farm development strategies can be as follows:

1) Export opportunities for farmers and farmers;

2) Formation of bills on the development of farms;

3) Reducing barriers to agricultural exports;

4) Promoting export opportunities for small and emerging farmers and processors;

5) Investing in transport infrastructure;

6) Ensure comprehensive immigration reform in order to ensure the stability of the agricultural workforce.

The country's government must act strategically to meet the challenges of making an important strategic choice for positioning agricultural products on the world market. The key role for the public sector is to create the conditions that ensure the development of economically competitive agro-industrial enterprises. Some of the key issues include improved infrastructure and access to finance, as well as macroeconomic and trade policies that foster investment and innovation. Based on a wide range of statistics and empirical research sources, the contribution of agro-industry to economic development is very important in our country. Politics in the global economy is about defining one's own role in fostering economic progress. The role of the state at its level requires enforcement of laws that determine property rights, enforce treaties and resolve disputes. Without state action, the agricultural market cannot exist. Investing in infrastructure that helps to provide the necessary capabilities that will allow to form an effective mechanism of markets and

enterprises of the agro-industrial complex. The state provides services such as finance, transportation and information. Here are the conditions that are necessary to influence economic development:

1) The underlying macroeconomic climate should facilitate the efficient allocation of resources;

2) Infrastructure projects can only increase profits when there are sufficient other resources available; infrastructure investment cannot create economic potential, but only develop it;

3) The conditions of production and consumption are those that provide the desired level of reliability and quality of service for the user;

4) Infrastructure will be cost-effective and environmentally friendly if user fees are charged.

Insufficient infrastructure impedes the ability of countries and industries to participate in international trade. Increasing globalization is driven not only by economic factors such as trade, politics and the integration of financial markets, but also by the development of information technology and transport. These infrastructure investments are related to productivity and aggregate sales. Companies in the agricultural sector have difficulty accessing capital. Agribusiness is perceived as a high-risk, low-return business. As a result, the agribusiness portfolio is not an attractive option for investors, who tend to strive for high returns if high risk. The risks of agribusinesses are different from those in other sectors, which are, first of all, price and production risks. These risks have contributed to the increased globalization of free trade in agricultural commodities. The credit crunch in agribusiness is further exacerbated by the ignorance of the majority of bankers in the sector, which increases the likelihood of rejection of loan applications completely if low profitability is perceived. There is an urgent need to create an enabling environment for providing financial services to the sector.

Vision of the agro-industrial complex as a sector tied to the production systems of rural areas, dependent on seasonal factors and requiring large land resources, in the foreseeable perspective may become obsolete due to the development of urbanized technologies agriculture and industrial synthesis of food. Everyone gets it today wider development of greenhouse complexes, including those located in large cities, with highly automated production processes and placement of plants in several tiers. Small home systems accessible to the general public are being developed hydroponics

and aeroponics, which can significantly increase food security of large cities, create additional incentives for retailers in direction of improving the quality of public services. Amid these nascent trends that over the years can radically change agricultural markets. In case of inability of domestic agribusiness to quickly adapt to what is happening implementing change strategies based on outdated ideas about agricultural production can cause losses in the long run existing positions in the global food and technology market, inability to occupy niches in fundamentally new market segments, reduced competitiveness traditional agricultural producers in the domestic market.

The technological gap between large agricultural holdings and small farms is especially acute due to the low availability of loans for small agribusiness while at the same time high risks of investing in it. The solution to this problem may be the promotion of agricultural cooperation and credit financing of large cooperatives. A balanced and careful policy regarding admission to domestic market of large multinational companies in the agricultural sector. On the one hand, their presence in the domestic market on a certain scale is useful for raising the level of competition and, accordingly, product quality. Joint projects and enterprises with them, including cooperation with research centers, can also be useful. Particular attention should be paid to the formation and promotion of domestic companies with the potential to enter global markets. As the openness of the agro-industrial complex increases, caution must be taken to protect the intellectual property of domestic centers of competencies: a high degree of localization of production of foreign companies in the field of biotechnology, agricultural chemistry, agricultural and food engineering.

5. Conclusions

Demand for food and agriculture is changing every year. Increasing per capita income, increasing urbanization are driving greater demand for high quality goods, processed products and finished products. The use of agricultural products, including cereals and oilseeds, as raw materials for bioenergy production is also increasing. International trade and communications are accelerating demand changes. Opportunities for diversification and added value in agriculture reflect changes in consumer demand. The prospects for further growth in demand for agricultural products are an incentive to increase attention to agricultural development in the context of economic

growth, food security, and poverty reduction strategies. The agricultural industry is understood here as a component of the manufacturing sector, with a high multiplier effect in terms of job creation. The agro-industrial enterprise stimulates business, its direct socio-economic impact occurs in rural areas. For Ukraine, the agro-industrial complex has traditionally remained a priority and strategically important sector of the economy. That is why the full utilization of the export potential of the country's agro-industrial complex will play a key role in its integration into the world economic space. All of the above actualizes the definition of the strategy of development of agroindustrial complex of Ukraine in the conditions of intensified international competition. National food security requirements limit the ability to remove international trade barriers. The position of national governments in many countries on food security is increasingly at odds with the principles of free international trade. Within the framework of international mechanisms, the country is able to restrict access to its own food markets through the use of non-tariff regulation measures, effectively seeking significant openness in domestic markets. This state of affairs weakens the production potential of agroindustrial complex. The agro-industrial complex requires a balanced policy of regulation of domestic markets for agricultural raw materials and food, which, on the one hand, will provide some level of competition from foreign suppliers, on the other – will not lead to a loss of domestic suppliers share in the domestic market. The implementation of such a policy will, and will already lead to appropriate restrictions on the part of potential food importers. Therefore, more attention should be paid to supporting the export of agricultural products.

Thus, the formation of a single strategy for the development of the agro-industrial complex of Ukraine will give grounds to identify the key objectives of state policy in the sphere of foreign economic activity, the creation of an effective export support system, which will ensure the sustainable development and realization of the export potential of the agro-industrial complex of Ukraine.

References:

1. Ambrosov V.Y. (2013). Rynok i stratehiia rozvytku silskohospodarskykh pidpryiemstv [The market and the strategy of development of agricultural enterprises]. *Ekonomika APK*, vol. 10, pp. 72–79.

2. Andriichuk V.G. (2013). Novi typy ahropromyslovykh formuvan v ramkakh natsionalnoi stratehii ahrarnoho rozvytku [New types of agroindustrial formations

within the framework of the national agrarian development strategy]. *Ekonomika APK*, vol. 1, pp. 1–3.

3. Goncharov S.M., Kushnir N.B. (2009). *Interpretatyvnyi slovnyk ekonomista* [Interpretative dictionary of the economist]. Kyiv: Centre of educational literature. (in Ukrainian)

4. Arefieva O.V., Herasymchuk N.A. (2006). *Upravlinnia formuvanniam pidpryiemnytstva* [The management of the entrepreneurship formation]. Kyiv: Vydavnychyi dim «Korporatsiia». (in Ukrainian)

5. Vovk I.P. (2012). Osoblyvosti vprovadzhennia zakhodiv resursozberezhennia ta metodyka vyznachennia yikh efektyvnosti na mashynobudivnykh pidpryiemstvakh v konteksti resursonomiky [Features of resource conservation measures and methods of their effectiveness in engineering enterprises in the context of resourcenomy]. *Visnyk of Sumy State University. Economics Series*, no. 4, pp. 107–117.

6. Yermoshenko M.M., Hanushchak-Yefimenko L.M. (2010). *Mekhanizm rozvytku innovatsiinoho potentsialu klasteroobiednanykh pidpryiemstv* [The mechanism of innovation potential development of the cluster-united enterprises]. Kyiv: National Academy of Management. (in Ukrainian)

7. Yerokhin S.A. (2002). *Strukturna transformatsiia natsionalnoi ekonomiky (teoretyko-metodolohichnyi aspekt)* [The structural transformation of national economy (theoretical and methodological aspect]. Kyiv: Svit Znan. (in Ukrainian)

8. Kadiievskyi V.A., Burtseva T.I. (2011). Ekonomichnyi mekhanizm realizatsii rehionalnoi polityky enerhozberezhennia ta resursoefektyvnosti v okremykh vydakh diialnosti [The economic mechanism of implementing the regional energy-saving and energy-efficiency policy in certain types of activities]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoi akademii statystyky, obliku ta audytu*, no. 3, pp. 56–61.

9. Kondratenko N.O. (2010). *Startehiia resursozberezhennia rehionalnykh ekonomichnykh system* [The resource-saving strategy of the regional rconomic systems]. Kharkiv: NTM. (in Ukrainian)

10. Nazarbaev N.A. (1992). *Strategiia resursosberezheniia i perehod k rynku* [The resource-saving strategy and transition to the market] Moscow: Mashinostroenie. (in Russian)

11. Liashenko I.O. (2012). *Osoblyvosti ta perspektyvy rozvytku resursozberezhennia v Ukraini* [Specifics and perspectives of resource saving in Ukraine]. *Efektyvna ekonomika*, no. 11. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1537 (accesse 10 May 2019).

12. Nelep V.M. (2015). Tendentsii rozvytku silskoho hospodarstva v Ukraini ta sviti [World and Ukrainian trends of agricultural development]. *Ekonomika APK*, no. 7, pp. 100–105.

13. Skrypnyk A.V., Herasymchuk N.A. (2013). Ekonomichni i finansovi ryzyky [The economic and financial risks]. Kyiv: TsP «KOMPRYNT». (in Ukrainian)

14. The statistical publication (2015). *Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy ta posluhamy u 2010-2014 rokakh* [External trade of Ukraine in 2010-2014]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accesse 10 May 2019).

SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS OF REALIZING YOUTH LEADERSHIP POTENTIAL IN UKRAINE'S UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЛІДЕРСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ МОЛОДІ В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ УКРАЇНИ

Natalija Moroziuk[1]
Svitlana Sliusar[2]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-37

Abstract. *The purpose* of the paper is to esearch of socio-economic conditions of realization of leadership qualities of youth of the united territorial communities of Ukraine. The research conducted during 2018 – 2019 revealed the priority factors that have a decisive influence on the decision of young people when choosing their place of permanent residence: availability of jobs, proper living and living conditions; accessibility to quality social services (medical, educational, cultural, etc.). *Methodology*. In 2019 127 young leaders of the united territorial communities of different regions of Ukraine (Ternopil, Lviv, Khmelnytsky, Kyiv, Zhytomyr, Vinnytsia, Lugansk, Dnipropetrovsk) were interviewed regarding the assessment of their socio-economic capacity to realize their leadership qualities. It was conducted during the visit of local self-government bodies of the united territorial communities, as well as educational institutions located in their territories. *As a result*, an integral index of the conditions for realizing the leadership potential of the youth of the united territorial communities for the western, eastern, southern, northern and central regions of Ukraine is determined. For this purpose the method of its calculation was developed. The integral index is proposed to be calculated as the sum of point estimates of the partial indexes of the integral index of employment at the place of

[1] Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Leading Researcher, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Ukraine
[2] Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University, Ukraine

© Natalija Moroziuk, Svitlana Sliusar

residence, the integral index of estimation of living and living conditions, the integral index of the estimation of accessibility to quality social services. Each of these integral indices will consist of the sum of partial scores divided by 100. The maximum value of each can be equal to 1, the minimum 0. The results of the poll confirmed that the best starting conditions for realizing leadership potential are in the western regions of Ukraine (Ternopil, Lviv and Khmelnitsky). It is here that the best conditions are created to create jobs in various fields and to provide the right social and living conditions. With regard to the availability of social services, the best situation is in the south-eastern part of Ukraine, in particular the Dnipropetrovsk region, and the worst in the northern and central part of Ukraine. A more detailed analysis showed that the highest employment rate of young people in their place of residence and better living conditions in central and northern Ukraine. According to the youth, the most accessible medical, educational and sports services are in the Western regions, and the higher quality Dnipropetrovsk region. *Practical implications*. On the basis of the obtained results, the proposals for the united territorial communities of Ukraine on priority directions of creation of favorable socio-economic conditions for realization of its leadership qualities were developed taking into account regional peculiarities of the proposals. *Value/originality.* The survey of young leaders helped them to better understand their needs and propose more effective measures to create favorable socio-economic conditions for them.

1. Вступ

В сучасних умовах реформування системи місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою в Україні, особливо гостро постала потреба у компетентних і активних фахівцях, здатних швидко і уміло визначати цілі своєї діяльності, прогнозувати досягнення, долати труднощі, будувати взаємини з людьми, працювати в команді, тобто повною мірою проявляти свій творчий потенціал і лідерські властивості особистості. Проте кількісне зменшення населення України (насамперед в сільській місцевості), вікова деформація його структури у поєднанні з погіршенням стану здоров'я і скороченням тривалості життя призводить до деградації людського капіталу. Так, у 2018 р. за індексом людського потенціалу Україна посіла 88 місце, в той час як у 2010 р. займала 69 місце.

На сьогодні в Україні молоді люди віком від 14 до 35 років становлять третину загальної чисельності населення, що позиціонує її як країну із доволі значною кількістю молодого населення. Проте за існуючих умов протягом найближчого десятиліття слід очікувати зменшення цієї вікової категорії населення ще на 3–3,5 млн осіб. Так, якщо у 1990 р. кількість дітей віком до 18 років становила 13,3 млн осіб, то у 2017 р. вже 7,6 млн осіб або 57,1% рівня 1990 р. Крім того, не маючи змоги реалізуватися в Україні молодь змушена покидати її. За різними оцінками, до 50% молоді у віці від 14 до 34 роки мають намір виїхати за кордон. Наразі за даними країн ЄС на їх території офіційно працює або навчається 4 млн українців, половина з них в Польщі.

В таких умовах для подолання, а в подальшому запобігання емігрантським настроям, Україні життєво важливо виробити такий механізм реалізації лідерського потенціалу молоді, який би був спрямований на всебічне створення комфортних умов її життя на всій території держави та задіяв усі зацікавлені сторони (органи державної влади, місцевого самоврядування, бізнесу, громадськості, вузів тощо).

2. Методика оцінки соціально-економічних умов реалізації лідерського потенціалу молоді обєднаних територіальних громад

У процесі проведення нами емпіричних досліджень (зокрема круглого столу «Як громаді активізувати молодих лідерів?» [1], а також численних зустрічей з молодими людьми під час відвідання територіальних громад у різних регіонах України) було з'ясовано, що для успішної реалізації свого потенціалу, молодь ОТГ серед усього різноманіття соціально-економічних чинників виділяє три, які є, на її думку, ключовими, а саме:

зайнятість за місцем проживання;

належні житлово-побутові умови;

доступність до якісних соціальних послуг (медичних, освітніх, культурних тощо).

Саме ці три чинники були покладені в основу методики визначення інтегрального індексу умов реалізації лідерського потенціалу молоді ОТГ ($I_{умр}$) (ф. 1). Для його розрахунку, виходячи з стану статистичного обліку в Україні, найбільш доцільно використовувати суму бальних оцінок часткових показників (формула 1), які наведені в табл. 1.

$$Iумр = \frac{(Iзм + Iжу + Iдсп)}{3} \quad (1)$$

Цей показник складається з трьох блоків:

– інтегрального індексу зайнятості молоді за місцем проживання ($I_{зм}$);

– інтегрального індексу оцінки житлово-побутових умов ($I_{жу}$);

– інтегрального індексу оцінки доступності до якісних соціальних послуг ($I_{дсп}$).

Кожен з цих інтегральних індексів буде складатися із суми балів часткових показників (наведених в табл. 1) поділеної на 100. Максимальне значення кожного з них може дорівнювати 1, мінімальне 0.

Таблиця 1

Показники для визначення інтегрального індексу умов реалізації лідерського потенціалу молоді ОТГ

Показник	Бали
І. Зайнятість молоді за місцем проживання	
Рівень зайності	Менше 25% – 0, 25-50% – 4, 50-75% – 6, 75-95% – 8, 95% і більше 10
Наявність вакансій	Не має – 0, Є – 10
Наявність земель несільськогосподарського призначення, які можна надати в оренду молодим підприємцям	Не має – 0, Є – 20
Наявність сільськогосподарських угідь, які можна надати молодим підприємцям	Не має – 0, Є – 20
Наявність вільних земельних ділянок, які можна надати в оренду молодим підприємцям	Не має – 0, Є – 20
Рівень неформальної зайнятості серед молоді, %	Не має – 20, менше 25% – 15, 25-50% – 10, 50-75% – 5, 75-95% – 2, 95% і більше 0
Разом по І блоку	
ІІ. Житлово-побутові умови	
Відсоток молодих домогосподартсв, які володіють власним житлом	Не має – 0, менше 25% – 2, 25-50% – 4, 50-75% – 6, 75-95% – 8, 95% і більше 10
Будівництво нового житла (введення житла забудовниками усіх форм власності), % до загального житлогово фонду	Не має – 0, менше 25% – 2, 25-50% – 4, 50-75% – 6, 75-95% – 8, 95% і більше 10

Закінчення таблиці 1

Показник	Бали
Рівень газифікації, %	Не має – 0, менше 25% – 2, 25-50% – 4, 50-75% – 6, 75-95% – 8, 95% і більше 10
Рівень охоплення домогосподарств централізованим водопостачанням, %	Не має – 0, менше 25% – 2, 25-50% – 4, 50-75% – 6, 75-95% – 8, 95% і більше 10
Рівень охоплення домогосподарств централізованим водовідведенням, %	Не має – 0, менше 25% – 2, 25-50% – 4, 50-75% – 6, 75-95% – 8, 95% і більше 10
Наявність мобільного звязку та швидкісного інтернету	Не має – 0, Часткове покриття території – 5, Повне покриття – 10
Вуличне освітлення	Не має – 0, Часткове – 5, Є повністю – 10
Стан доріг	Незадовільний – 0, Задовільний – 5, Гарний – 10
Громадська безпека	Незадовільна – 0, Задовільна – 5, Наявність діючого центру безпеки – 10
Організований вивіз сміття	Не має – 0, Частково – 5, Є повністю – 10
Разом по II блоку	
III. Доступність до якісних соціальних послуг	
Наявність центру первинної медичної допомоги	Ні – 0 В процесі будівництва – 5 Так є – 10
Забезпеченість центру первинної медичної допомоги лікарями, %	Менше 50% – 0, 50-75% – 5, 75–95% – 8, 95% і більше 10
Рівень охоплення дітей дошкільною освітою, %	Менше 25% – 0, 25-50% – 4, 50-75% – 6, 75-95% – 8, 95% і більше 10
Наявність школи, яка відповідає стандартам Нової української школи	Не відповідає зовсім – 0, Відповідає частково – 5, Відповідає повністю – 10
Забезпеченість школи вчителями, %	Менше 50% – 0, 50-75% – 5, 75-95% – 8, 95% і більше 10
Наявність гуртків, факультативів, спецкурсів на території громади	Ні – 0 В процесі створення -5 Так є – 10
Навність діючого сучасного будинку культури	Ні – 0 В процесі будівництва – 5 Так є – 10
Наявність урбаністичних місць для проведення дозвілля	Ні – 0 В процесі будівництва – 5 Так є – 10
Наявність спортивних секцій	Ні – 0 В процесі будівництва – 5 Так є – 10
Наявність спортивних площадок	Ні – 0 В процесі будівництва – 5 Так є – 10
Разом по III блоку	
ВСЬОГО	

Джерело: авторська розробка

3. Аналіз основних умов реалізації лідерського потенціалу молоді обєднаних територіальних громад в Україні

І. Зайнятість за місцем проживання. Основною причиною, яка є визначальною при прийнятті рішення про не повернення в свою ОТГ після навчання та міграцію є відсутність робочих місць. Так, рівень зареєстрованого безробіття найвищий серед молоді – у віці 15-24 роки 23% та 25-29 років 11,7%. Крім того, серед цієї вікової категорії є поширеною неформальна зайнятість, у сільській місцевості її рівень досягає 40% (рис. 1).

Як наслідок, складної ситуації на ринку праці, серед домогосподарств, які мають доходи нижче прожиткового мінімуму, третина зайняті. При цьому слід наголосити на тому, що в Україні ризиком зниження рівня матеріального добробуту сім'ї є народження дитини, що змушує майже дві третини жінок працювати поєднуючи материнство з роботою.

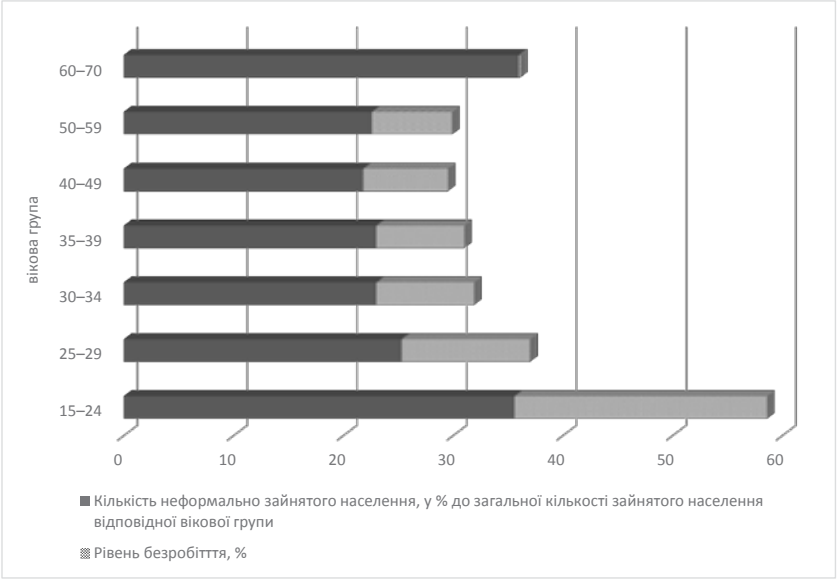


Рис. 1. Рівень неформальної зайнятості та рівень безробіття різних вікових груп населення України у 2016 р., %

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України [2]

Ускладнює ситуацію на українському ринку праці існуюча дискримінація за віком, що підтверджують статистичні дані. Але якщо про проблеми з працевлаштуванням осіб передпенсійного віку суспільство активно обговорює і намагається законодавчо врегулювати, то стосовно молоді ситуація досить складна.

Норм трудового законодавства щодо захисту цієї вікової групи не дотримуються. Це вже в найближчому майбутньому може мати негативні наслідки як для держави, так і окремих роботодавців. Так, відомо, що для успішного функціонування підприємства важливо дотримуватись балансу – кількість молодих людей та осіб передпенсійного віку повинна бути більш менш рівною. У цьому випадку відбувається передача досвіду, в іншому цей процес порушується.

Порівняно із середнім рівнем безробіття серед молоді в країнах ЄС, що становить близько 23%, а в деяких країнах він досягає відмітки 50%, рівень безробіття в Україні не є високим. Але досвід безробіття серед молодих людей може бути більш руйнівним для молодого покоління України, оскільки їхні батьки мають менше можливостей економічно підтримувати своїх дітей.

II. Належні житлово-побутові умови. Третина домогосподарств в Україні незадоволені своїм житловими умовами. Кожна п'ята молода сім'я не має власного окремого житла. Загалом у перенаселених житлових приміщеннях проживає 54% населення України.

Низькою є якість цих житлових приміщень, як в більшості випадків потребують капітального ремонту – майже кожне п'яте домогосподарство проживає у житлі, збудованому до 1960 р., після 1991 р. – 12% домогосподарств. Централізованим газопостачанням користуються 78% домогосподарств, балонним газом – 12%. Газову колонку у своєму житлі мають 15%, гаряче водопостачання – 40% домогосподарств. Водопроводом і каналізацією обладнано житло 80% домогосподарств, ванну або душ мають 76% домогосподарств. При цьому в сільській місцевості ці показники істотно нижчі.

Основною проблемою для старшої групи молоді, що знаходиться у віці 25–35 років, є співвідношення доходів від праці та вартості життя (зокрема, житла). Процес виходу молодих подружніх пар з батьківських сімей є повільним та вельми складним, через невирішеність житлових проблем, нездатність більшості населення купувати або

орендувати житло та через загальний дисбаланс між цінами на ринку житла та реальними доходами як молоді, так і літніх людей. Невирішені проблеми з житлом є одним з основних чинників затримки шлюбу та дітонародження.

ІІІ. Доступність до якісних соціальних послуг (медичних, освітніх, культурних тощо). Щодо доступності медичних послуг для молоді ОТГ, то ситуація у результаті реформування первинної ланки системи охорони здоров'я та спрямування державних коштів на її розбудову може істотно поліпшитися. Стосовно дозвілля молоді, то його намагаються урізноманітнити численні молодіжні та дитячі центри, бурхливий розвиток, яких спостерігається останніми роками.

Слід звернути увагу, що сільські діти через раніше виходять на ринок праці – 32,1% молоді у віці 15-24 роки працює, в той час як у містах їх 24,1%. Після 25 років ситуація змінюється на протилежну в сільській місцевості рівень зайнятості на рівні 66,3–68,5%, а в міських поселеннях 71,5–77,0%.

Таку ситуацію можна пов'язати з кількома причинами: по-перше недоступність вищої освіти для сільської молоді через брак фінансових ресурсів та по-друге, низькою якістю отриманих знань. Так, кожен п'ятий випускник сільської школи не долає при проходженні зовнішнього незалежного оцінювання не долає мінімальний поріг, необхідний для вступу у заклади вищої освіти.

Проте як свідчать дані табл. 2 в галузі освіти спостерігається ряд негативних тенденцій. Так, кількість учнів за останні 27 років скоротилася на 45%, в той час як мережа закладів загальноосвітніх закладів на 25,7%, а кількість вчителів на 19,1%. Якщо в 1990/1991 н.р. кількість учнів у розрахунку на 1 вчителя становила 13 осіб, то вже у 2017/2018 н.р. 9 осіб.

Це призводить до неефективного використання коштів на шкільну освіту, що відчули на собі об'єднані територіальні громади, які перебрали на себе управління освітніми закладами. Органи місцевого самоврядування, як і мешканці громад почали усвідомлювати необхідність оптимізації мережі освітніх закладів, які знаходяться на їх території, та перегляду штатів педагогічних працівників.

Слід відмітити, що ситуація з кількісними показниками в освітній галузі найближчими роками не покращиться, хоч і рівень народжува-

ності в Україні зріс. А це в свою чергу призведе до негативних наслідків у вищій освіті, Так, кількість випускників у 2018 р. порівняно з 1991 р. скоротилася вдвічі, водночас кількість закладів вищої освіти III – IV рівнів акредитації збільшилася майже удвічі. Якщо у 1991 р. середня кількість випускників у розрахунку на 1 такий заклад становила 2725 осіб, то у 2018 р. вже 703 особи, що становить 25% від рівня 1990 р. Якщо врахувати кількість осіб, які не здають ЗНО або не подолали мінімальний поріг, необхідний для вступу у заклади вищої освіти, то цей показник можна скоротити ще на 25–30%.

Таблиця 2

Основні показники галузі освіти України, на початок навчального року

Показник	Навчальний рік			% 2017/2018 до 1990/1991
	1990/1991	2013/2014	2017/2018	
Кількість загальноосвітніх навчальних закладів, тис. од.	21,8	19,3	16,2	74,3
Кількість учителів, тис. осіб	537	508	440	81,9
Кількість учнів, всього, тис. осіб	7132	4204	3922	55,0
Кількість учнів у розрахунку, осіб:				
на 1 заклад	327	218	242	74,0
на 1 учителя	13	8	9	69,2
Кількість вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації, од.	149	325	289	194,0
Кількість випускників школи III ступеня загальноосвітніх навчальних закладів, тис. осіб – всього	406	304	203	50,0
у розрахунку на 1 вищих навчальний заклад III–IV рівнів акредитації, осіб	2725	936	703	25,8

Джерело: розраховано за офіційними даними Державної служби статистики України [2] та Міністерства освіти і науки України [3, с. 6]

Проблемою, з якою зіштовхнулися заклади вищої освіти України в останнє десятиліття, є міграція потенційних абітурієнтів. Так, 55% молодих

людей у віці від 18 до 29 років мають намір покинути Україну, кожен третій українець розглядає можливість виїхати з країни прямо зараз. 34,5% жителів малих містечок, 26% сільських жителів та 25% жителів селищ готові покинути свої місця проживання в Україні і мігрувати в інші країни.

З 2003 року кількість студентів, які навчаються у вузах України зменшилася на 34%. Динаміка кількості вищих навчальних закладів за останні 15 років має тенденцію до спаду: кількість закладів III–IV рівня акредитації скоротилася на 50 од., I–II рівня акредитації наполовину. За даними Міністерства освіти і науки України, у 2015/2016 н. р. – 66,7 тис. молодих українців навчалися за кордоном, причому їх кількість за останні 5 зросла на 176%. Дві третини цього приросту склали студенти, які навчаються в польських університетах.

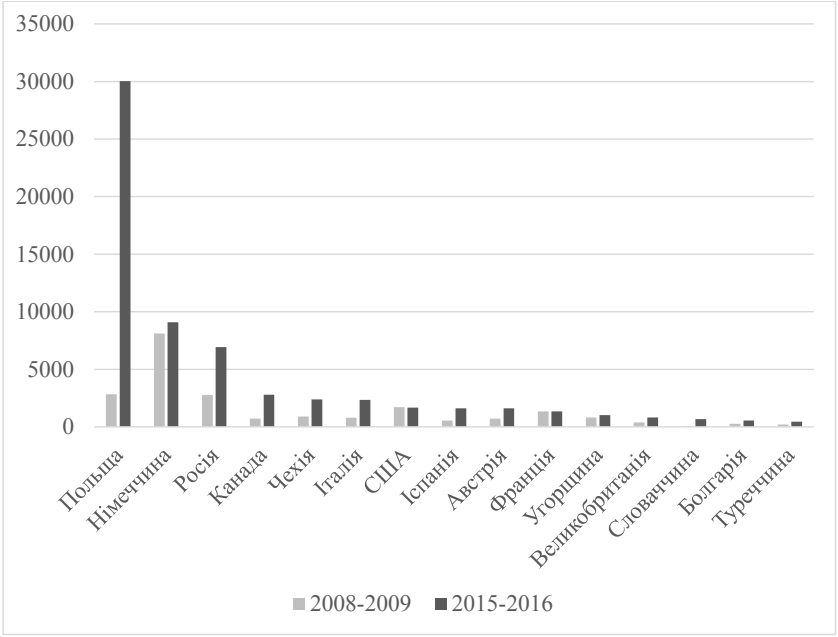


Рис. 2. Кількість українських студентів за кордоном на денній формі навчання за окремими країнами, осіб

Джерело: за даними Міністерства освіти і науки України [3, с. 14]

Серед найбільш бажаних для навчання країн, як і раніше, залишаються Польща, Німеччина, Росія, Канада, Італія, Чехія, США, Іспанія, Австрія, Франція та Угорщина. Динаміка зростання з 2009 по 2016 роки склала 176%. Якщо порівнювати два останні роки, то приріст складає майже 20% або ж 10 934 осіб. Причому 2/3 цього приросту склали саме українці, які навчаються в польських університетах. Вони показали найбільш стрімке збільшення, як в абсолютному, так і відносному показниках, – з 22 833 до 30 041 особи (майже 32%). Також значний відносний та абсолютний приріст українських громадян на студіях демонстрували канадські, словацькі та італійські університети.

Деякі країни не беруть плати за навчання з іноземних студентів. Наприклад, у Німеччині, якщо ви навчаєтесь на німецькомовній програмі у державному університеті, ви не будете сплачувати за навчання, окрім зборів за реєстрацію та страхування, які є радше символічними. Подібна ситуація у чеських та французьких державних університетах.

В інших країнах загалом навчання є платним, проте є спеціальні умови, за яких іноземний студент звільняється від плати. Наприклад, у Польщі, якщо у вас є карта поляка, тобто офіційно визнане польське коріння, ви також можете навчатись безоплатно у державних університетах. Втім лише десята частина українських студентів у польських університетах має таке право.

Окрім цього часто країни чи окремі університети пропонують стипендії для іноземців, які покривають плату за навчання. Проте їх кількість є незначною. Наприклад, у тій же Польщі такі стипендії отримують менше 5% українців, які там навчаються. Однак інформація про ці стипендія досить активно поширюється, що створює викривлене враження їх повсюдності.

Проте на загал в Польщі та й у більшості країн, де є українські студенти, навчання в університетах для іноземців є платним. Зрештою зазвичай іноземні студенти є важливим джерелом заробітку для університетів та навіть цілих країн. Наприклад, саме так є в Україні, де вартість навчання для іноземних студентів є набагато вищою, ніж контрактне навчання для українців.

Тож, попри поширене уявлення, найчастіше українці платять за своє навчання за кордоном зі своєї кишені. Загалом за найбільш опти-

містичними розрахунками безкоштовно за кордоном навчається не більше чверті українських громадян. У такій ситуації передовсім втрачають українські університети, які недоотримують кошти від студентів, які могли би бути їх контрактниками.

В той же час в умовах реформи децентралізації в Україні утворені більш ніж 900 об'єднаних громад відчувають лідерський та кадровий голод. Найбільше не вистачає кваліфікованих управлінців з новим проектним баченням розвитку громади. Понад 40% фахівців, задіяних в управлінні об'єднаними громадами – це люди старші 45 років, і лише третина молодих людей. Також спостерігається низька лідерська активність серед депутатського корпусу, особливо в сільській місцевості.

З однієї сторони економічна нестабільність, безробіття та війна не сприяють благополучній реалізації молодих фахівців в Україні. Це посилює загальне переконання про те, що ті, хто вже виїхав на навчання за кордон, навряд чи прагнуть повернутись до України. Однак з іншої сторони, ті, хто після навчання намагається залишитись за кордоном, часто зустрічають певні труднощі з працевлаштуванням. Адже деякі країни сприяють виходу на ринок праці іноземних студентів, а деякі – навпаки стримують його.

Вирішення усіх вищеперелічених умов вимагає скоординованої діяльності п'яти ключових суб'єктів управління ОТГ: органами державної влади, місцевого самоврядування, населення, громадського сектору та бізнесу. Для їх злагодженої роботи насамперед потрібна законодавча база. Молодіжна політика в умовах децентралізації має багато орієнтирів для створення комфортного життя. Наразі основоположним документом реалізації молодіжної політики є Державна цільова соціальна програма «Молодь України» на 2016–2020 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 18 лютого 2016 р. № 148 [4].

Крім того в Україні діють різні програми з підтримки молоді та реалізації лідерського потенціалу, але нажаль не всі громади доносять їх до жителів, тому більшість людей не має інформації про них, відповідно і не користується ними. Варто зазначити, що також відсутні відповідні центри мобільності, які б впроваджували б програми безпосередньо у віддалених громадах.

4. Оцінка регіональних особливостей забезпечення соціально-економічних умов реалізації лідерського потенціалу молоді в об'єднаних територіальних громад України

Протягом 2019 року в обєднаних територіальних громадах України нами проводилося опитування молодих лідерів щодо можливостей реалізації їх потенціалу. Всього було опитано 127 осіб з Тернопільської, Львівської, Хмельницької, Київської, Житомирської, Вінницької, Луганської, Дніпропетровської областей. За вищенаведеною у даній статті методикою було розраховано інтегральний індекс умов реалізації лідерського потенціалу молоді ОТГ для різних регіонів України. Результати представлені у табл. 3.

Таблиця 3

Результати розрахунку інтегрального індексу умов реалізації лідерського потенціалу молоді ОТГ для різних регіонів України

Інтегральний індекс	Північні та центральні регіони	Дніпропетровська область	Луганська область	Західні регіони
I. Інтегральний індекс оцінки умов для зайнятості молоді за місцем проживання	0,5934	0,5433	0,6041	0,665
II. Інтегральний індекс оцінки житлово-побутових умов	0,5302	0,4933	0,45	0,543
III. Інтегральний індекс оцінки доступності якісних соціальних послуг	0,6962	0,7956	0,7017	0,746
Зведений інтегральний індекс оцінки соціально-економічних умов реалізації лідерського потенціалу молоді ОТГ	**0,6066**	**0,6107**	**0,5853**	**0,652**

Джерело: авторська розробка

Отже, на думку молодих лідерів:

– найкращі вихідні умови для реалізації лідерського потенціалу мають західні області України (Тернопільська, Львівська та Хмель-

ницька). Саме тут для створення робочих місць у різноманітних сферах та забезпечення належних соціально-побутових умов.

Щодо доступності соціальних послуг, то найкраща ситуація у південно-східній частині України, зокрема Дніпропетровській області, а найгірша в північній та центральній частині України

Найгірші умови для реалізація лідерського потенціалу молоді в Східній Україні.

Більш детальний аналіз оцінки інтегрального індексу умов для зайнятості молоді за місцем проживання для різних регіонів України (табл. 4), підтверджує те, що в центральній та північній частині Україні найбільший рівень зайнятості та найбільша кількість вакансій.

Таблиця 4

Результати розрахунку інтегрального індексу умов для зайнятості молоді за місцем проживання для різних регіонів України

Показник	**Західні регіони**	**Луганська область**	**Дніпропетровська область**	**Північні та центральні регіони**
Рівень зайнятості	0,039	0,0247	0,0378	0,052
Наявність вакансій	0,067	0,0412	0,0333	0,072
Наявність земель несільськогосподарського призначення, які можна надати в оренду молодим підприємцям	0,133	0,1529	0,1111	0,128
Наявність сільськогосподарських угідь, які можна надати молодим підприємцям	0,147	0,1412	0,1111	0,1
Наявність вільних земельних ділянок, які можна надати в оренду молодим підприємцям	0,16	0,1176	0,1556	0,14
Рівень неформальної зайнятості серед молоді,	0,12	0,1265	0,0944	0,1014
Інтегральний індекс оцінки умов для зайнятості молоді за місцем проживання	**0,665**	**0,6041**	**0,5433**	**0,5934**

Джерело: авторська розробка

Такий результат є закономірним через розташування м. Києва та наявності можливостей для молоді знайти висококваліфіковану роботу, яка дозволить розвинути та реалізувати в повній мірі лідерські якості.

Західна Україна має найбільше вільних ділянок, які можна надавати молодим підприємцям в оренду, зокрема сільськогосподарських угідь, а на Сході – для несільськогосподарських видів економічної діяльності.

Закономірним також є те, що саме в центральній та північній частині України найбільше будується житла, а найменше на заході (табл. 5). В центральних регіонах найкращий стан доріг та вуличне освітлення, а найбезпечніше в громадських місцях в західних регіонах. Дніпропетровська область має найкращий інтернет зв'язок та вивіз сміття.

Таблиця 5

Результати розрахунку інтегрального індексу оцінки житлово-побутових умов для різних регіонів України

Показник	Західні регіони	Луганська область	Дніпропетровська область	Північні та центральні регіони
Відсоток молодих домогосподарств, які володіють власним житлом	0,04	0,0353	0,0378	0,0428
Будівництво нового житла (введення житла забудовниками усіх форм власності)	0,008	0,0177	0,0222	0,046
Рівень газифікації	0,084	0,08	0,0622	0,0508
Рівень охоплення домогосподарств централізованим водопостачанням	0,065	0,0529	0,0533	0,0572
Рівень охоплення домогосподарств централізованим водовідведенням	0,051	0,0494	0,0511	0,0624
Наявність мобільного зв'язку та швидкісного інтернету	0,077	0,0647	0,0778	0,072
Вуличне освітлення	0,07	0,0559	0,0611	0,071
Стан доріг	0,03	0,0088	0,0222	0,032
Громадська безпека	0,053	0,0441	0,0333	0,037
Організований вивіз сміття	0,067	0,0412	0,0722	0,059
Інтегральний індекс оцінки житлово-побутових умов	**0,543**	**0,45**	**0,4933**	**0,5302**

Джерело: авторська розробка

Найбільш доступні медичні, освітні та спортивні послуги, на думку молоді, мають Західні регіони, а більш якісні Дніпропетровська область. Щодо культурних послуг, то їх якість найкраща на Сході України (табл. 6).

Виходячи з вищевикладеного під час формування стратегій розвитку регіонів та окремих громад для формування сприятливих соціально-економічних умов реалізації лідерського потенціалу молоді слід зосередити увагу на:

– західним областям – розвитку аграрного молодіжного підприємництва та пов'язаних з ним видам економічної діяльності (наприклад, переробка сільськогосподарської продукції); стимулювання будівництва нового або реконструкції існуючого житла молоддю;

Таблиця 6

Результати розрахунку інтегрального індекс оцінки доступності якісних соціальних послуг для різних регіонів України

Показник	Західні регіони	Луганська область	Дніпропетровська область	Північні та центральні регіони
Наявність центру первинної медичної допомоги	0,093	0,0971	0,1	0,077
Забезпеченість центру первинної медичної допомоги лікарями	0,073	0,0406	0,0478	0,0496
Рівень охоплення дітей дошкільною освітою	0,079	0,0729	0,0756	0,0596
Наявність школи, яка відповідає стандартам Нової української школи	0,073	0,05	0,0778	0,054
Забезпеченість школи вчителями	0,084	0,0705	0,0778	0,065
Наявність гуртків, факультативів, спецкурсів на території громади	0,083	0,0647	0,0889	0,084
Наявність діючого сучасного будинку культури	0,057	0,0882	0,0833	0,076
Наявність урбаністичних місць для проведення дозвілля	0,033	0,05	0,0722	0,074
Наявність спортивних секцій	0,087	0,0912	0,1	0,075
Наявність спортивних площадок	0,083	0,0765	0,0722	0,082
Інтегральний індекс оцінки доступності якісних соціальних послуг	**0,746**	**0,7018**	**0,7956**	**0,6962**

Джерело: авторська розробка

– північним та центральним областям – розвитку соціальної інфраструктури та підвищення комфортності умов проживання. Особливо це стосується регіонів де ведеться активна житлова забудова, при цьому повністю ігнорується зростання навантаження на освітні та медичні заклади;

– Дніпропетровська область – забезпеченні комфортних умов для проживання та створення нових робочих місць. Так як молодь вказала на наявність вільних земельних ділянок, то потрібно зосередитись на розвитку молодіжного підприємництва як сільськогосподарського, так і несільськогосподарського. Також доцільно підвищувати рівень безпеки у громадських місцях;

– східним областям – розвитку молодіжного підприємництва у несільськогосподарських видах діяльності. Щодо решти умов, то вони визначатимуться перебігом військового конфлікту.

5. Висновки

1. За незмінних умов розвитку України є збереження високого рівня міграції молоді за її межі, в першу чергу яка має лідерські якості. Подолання негативних тенденцій вимагає створення молодим лідерам таких умов, які б дозволили не тільки забезпечити їм матеріальний добробут на рівні країн ЄС, але й самореалізуватися у професійному житті. Як було з'ясовано у процесі наших досліджень, молодь ОТГ серед усього різноманіття соціально-економічних чинників виділяє три, які є, на її думку, ключовими, а саме: *зайнятість за місцем проживання; належні житлово-побутові умови; доступність якісних соціальних послуг (медичних, освітніх, культурних тощо)*. Саме ці три чинники були покладені в основу методики визначення інтегрального індексу умов реалізації лідерського потенціалу молоді ОТГ.

2. Високий рівень безробіття у поєднанні з поширенням неформальної зайнятості, спонукають молодь до прийняття рішення про міграцію. Ситуацію ускладнює відсутність окремого від батьків, якісного житла. Також знижується доступність молоді основних соціальних послуг: медичних, освітніх, культурних. Особливо це стосується сільської місцевості.

3. Оцінка регіональних особливостей забезпечення соціально-економічних умов реалізації лідерського потенціалу молоді в об'єднаних

територіальних громад України, виявила що найкращими вони є в західних областях України, найгіршими в східних. Найвищий рівень зайнятості молоді за місцем проживання та кращі житлово-побутові умови в центральній та північній частині України. Найбільш доступні медичні, освітні та спортивні послуги, на думку молоді, мають Західні регіони, а більш якісні Дніпропетровська область.

Виходячи з отриманих результатів оцінки умов реалізації лідерського потенціалу, розроблені пропозиції для різних регіонів. Усім областям та об'єднаним територіальних громадам запропоновано особливу увагу приділити молодіжній зайнятості та підприємництву, а також створенню комфортних умов проживання для молодих лідерів.

Список літератури:

1. Як громаді активізувати молодих лідерів? Укрінформ. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2441162-ak-gromadi-aktivizuvati-molodih-lideriv.html (дата звернення: 25.10.2019).

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 8.10.2019).

3. Про міграцію українських студентів на навчання до закордонних університетів: доповідна записка / Колегія Міністерства освіти і науки України. 2018. 34 с.

4. Про затвердження Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2016–2020 роки: постанова Кабінету Міністрів України від 18 лют. 2016 р. № 148. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/148-2016-%D0%BF (дата звернення: 12.10.2019).

References:

1. Ukrinform (2018). Jak ghromadi aktyvizuvaty molodykh lideriv [How a community can empower young leaders]? URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2441162-ak-gromadi-aktivizuvati-molodih-lideriv.html (accessed 25 October 2019).

2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajiny (2019). Oficijnyj sajt Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrajiny [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 8 October 2019).

3. Koleghija Ministerstva osvity i nauky Ukrajiny (2018). Pro mighraciju ukrajinsjkykh studentiv na navchannja do zakordonnykh universytetiv [About migration of Ukrainian students to study at foreign universities]: dopovidna zapyska. 34 p.

4. Kabinet Ministriv Ukrajiny (2016). Pro zatverdzhennja Derzhavnoji ciljovoji socialjnoji proghramy «Molodj Ukrajiny» na 2016–2020 roky [On approval of the State Target Social Program «Youth of Ukraine» for 2016-2020]: postanova vid 18 ljut. 2016 r. № 148. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/148-2016-%D0%BF (accessed 12 October 2019).

FINANCIAL BUSINESS CONSULTING IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL FINANCIAL SPHERE

ФІНАНСОВИЙ БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СФЕРИ

Lyudmila Nechyporuk[1]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-38

Abstract. *The purpose* of the article is defining the prerequisites for increasing the need for financial business consulting in the internationalization of the financial sector. It is natural for any business organization to operate in the face of uncertainty and risk. It is well known that, with the aim of maximizing profit, it operates in conditions of limited resources (labor, financial, information, tangible and intangible), and, therefore, the problem of minimizing the financing of losses due to the onset of risks, which is more likely in the conditions of internationalization of the financial sphere, is urgent. *Methodology*. The tasks are solved on the basis of the application of general scientific and special methods of scientific knowledge, among which: systemic and institutional-evolutionary approaches, theories of network and behavioral economics, historical method, methods of analysis and synthesis were applied in the process of generalization of theoretical approaches to the analysis of business risk management organizations. *Results*. The main risk factor of the financial system in the conditions of internationalization of the financial sector is the spread of features of a market economy as a self-organizing system to the world economy. The second type of risk is due to the network structures of financial and organizational systems, namely: asymmetric distribution of information, which, at first glance, is excessive, but in reality is not accessible to all and is unevenly distributed. In addition, it should be noted that information between the nodes of the network system (financial centers) rotates in real time, resulting in a breach in one part of the system instantly extends to the whole system. *Practical implications.* With the goal of profit maximization, a business organization operates under conditions of limited

[1] Doctor of Economics, Professor,
Yaroslav Mudryi National Law University, Ukraine

© Lyudmila Nechyporuk

resources (labor, financial, informational, material and intangible), and, therefore, there is a problem of minimizing the costs of financing these conditions. The recommendations of financial business consulting in the context of internationalization of the financial sector regarding the use of mergers and acquisitions carried out in compliance with the requirements of the law, as well as the rights and legitimate interests of all participants in the process are considered as acceptable instruments of business development worldwide. *Value/originality.* Financial business consulting helps to solve the following main tasks: formation of financial policy; conducting financial expertise; search for sources of financial resources; analyzing and improving the current financial performance of business entities; strengthening of financial position, achievement of financial stability and independence of economic entities; optimization of organization's capital management; optimization of financial relations with clients and creditors, with business entities, state bodies; optimization of tax management, accounting and management accounting; implementation of advanced financial management techniques in the face of uncertainty and risk. In the context of the internationalization of the financial sector, consulting on the aspects of financial security of all economic entities: households, enterprises and the state plays an important role. Conditions for achieving financial security of the state affect the regulatory rules to be followed by both households and firms.

1. Вступ

Інтернаціоналізації фінансової сфери стимулюється нерівномірністю економічного розвитку та розподілу фінансових ресурсів; недостатністю в більшості країн власних ресурсів для покриття бюджетних дефіцитів, проведенням соціально-економічних перетворень, здійсненням процесів злиття та поглинання компаній і банків, виконання боргових зобов'язань по внутрішніх із зовнішніх запозиченнях. Світова фінансова криза 2008 року привела до відчутного погіршення основних економічних показників у більшості розвинених країн і до глобальної рецесії. В цих умовах, а також з урахуванням циклічності та кризовості економіки, управління фінансами має велике значення для ефективного використання ресурсів організації, забезпечення стабільності і стійкості поточної господарської діяльності організації, а також створення інвестиційних можливостей для її розвитку.

Метою дослідження є визначення передумов посилення потреби у фінансовому бізнес-консалтингу в умовах інтернаціоналізації фінансової сфери. Цілком природньо, що будь-яка бізнес-організація здійснює свою діяльність в умовах невизначеності та ризиків. Як відомо, маючи мету максимізації прибутку, вона працює в умовах обмеженості ресурсів (трудових, фінансових, інформаційних, матеріальних та нематеріальних), а, отже, актуальною є проблема мінімізації фінансування втрат, що обумовлені настанням ризиків, ймовірність яких більшає в умовах інтернаціоналізації фінансової сфери.

2. Фінансовий бізнес-консалтинг в умовах невизначеності та ризиків

Під *фінансовим консалтингом* прийнято розуміти комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності фінансового управління з урахуванням використання усіх фінансових ресурсів організації-клієнта. *Фінансовий бізнес-консалтинг спрямований на вирішення таких завдань: фінансові стратегічні завдання:* максимізація прибутку підприємства, забезпечення інвестиційної привабливості підприємства, забезпечення фінансової стійкості в довгостроковому періоді; *поточні цілі (завдання):* забезпечення збалансованості надходження грошових коштів (платоспроможності та ліквідності підприємства), забезпечення достатнього рівня рентабельності і продажів за рахунок гнучкої цінової політики і зниження витрат, запобігання банкрутства і відчутних фінансових втрат.

Усі завдання тісно пов'язані між собою, і вирішуються в рамках фінансової політики підприємства, що має такі складові: облікова політика; кредитна політика – політика у взаєминах з банками, або по відношенню до кредитів взагалі; політика щодо управління витратами (метод регулювання витрат, класифікація витрат, частка постійних витрат у собівартості); податкова політика та податкове планування (оптимізація податкових платежів); дивідендна політика; політика управління грошовими коштами (у тому числі оборотними активами); інвестиційна політика (найбільш ефективна з фінансової точки зору).

Потреба у фінансовому бізнес-консалтингу особливо актуалізується в наслідок невизначеності та ризиків в діяльності суб'єктів господарювання. Уточнимо, що ситуація невизначеності характери-

зується тим, що ймовірність настання результатів рішень або подій у принципі не може бути встановлено. Ситуацію ризику можна схарактеризувати як різновид невизначеності, коли настання тієї чи іншої події ймовірне, причому існує об'єктивна можливість кількісно оцінити відповідну ймовірність [5, с. 21].

Фактори, що породжують невизначеність господарської системи, уточнюють в певному порядку, а саме фактори: «першого порядку – зміни в природному середовищі; зміни у виробництві, техніці як природі, створеній людиною; зміни людини як предметно-діяльної істоти; другого порядку – недостатні дані про ці зміни, перешкоди, які виникають у процесі їх перетворення в інформацію. Обмежені можливості їх трансформування у знання; третього порядку – це асиметрія інформації, яка проявляється у грубому, природному чи стратегічному опортунізмі» [7, с. 4]. Невизначеність можна трактувати як недостовірність (ефект «марева»), неоднозначність (ефект «нечіткості», «розпливчастості») [3, с. 34–35].

Існують різні підходи щодо трактування самого поняття «ризик». У теоріях статистичного оцінювання рішень і розпізнання образів під ризиком розуміють математичне очікування функції негативних наслідків (шкоди) при розрахунку оцінки параметрів математичної моделі або структури. Близькими до поняття ризику є небезпека і уразливість, які аналізуються за умов надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру. Небезпека розраховується на основі теорії припущень, а уразливість залежить від ступеня підупадання певного об'єкта під вплив ризикової події.

У цілому, зауважимо, що поняття ризик по-різному трактується в таких галузях знань, де воно є ключовим. Поширеною є така трактова. Ризик – це об'єктивне явище, його вимірювання можна здійснити математичним шляхом за допомогою теорії ймовірності та закону великих чисел.

В умовах невизначеності та ризиків набуває поширення комплексна консультаційна послуга, як *перевірка належної сумлінності* – Дью Діліджанс (Due Diligence, DueD, DDG), що передбачає вивчення організації, її загальної системи управління, фінансового менеджменту, аналіз наявних угод, договорів, фінансових звітів, зобов'язань, інвестиційних можливостей.

Види проведення Дью Діліджденс:

фінансовий аналіз (financial due diligence), який дає висновок про здатність підприємства приносити дохід забезпечувати прибутковість;

податковий аналіз (tax due diligence) – детальний аналіз податкових ризиків, сум обчислених та сплачених податкових платежів та їх динаміки, показників податкової та (або) бухгалтерської (фінансової) звітності та їх динаміки; факторів, що впливають на формування податкової бази, на основі чого робиться висновок про тяжкість податкового навантаження на підприємство та можливість податкової оптимізації;

правова експертиза (legal due diligence) документів на предмет відповідності діяльності фірми нормативним актам у сфері цивільного, трудового права тощо, в процесі якої надаються рекомендації щодо зміни редакції документації підприємства на відповідність існуючим нормам юриспруденції [1].

З метою визначення ризиків, що загрожують бізнесу слід здійснити такі кроки: 1) *виявлення ризиків:* важливим є визначення факторів та подій, що можуть негативно вплинути на цілі компанії, бо ризики, які не будуть виявлені на цьому етапі не зможуть бути мінімізовані в майбутньому; 2) *оцінка ризиків:* аналіз ризиків з метою визначення найбільш критичних з точки зору вірогідності, втрат і відповідно найбільш пріоритетних, що дозволяє визначити вузький спектр потенціальних ризиків на яких керівництву необхідно фокусуватись; 3) *управління ризиками:* розробка заходів, що виключають або знижують рівень ризику, визначення попередніх строків впровадження та встановлення відповідальних, залучення додаткових ресурсів.

Уточнимо, що може бути створений спеціальний функціональний відділ з ризик-менеджменту фірми (підприємства), що має працювати як:

інформаційно-аналітичний відділ (аналіз та експертне оцінювання ризиків та прогнозування їх розвитку; інформаційне забезпечення суб'єктів ризик-менеджменту тощо);

відділ методичного забезпечення та планування управління ризиками (розробка методики оцінки та моніторингу ризиків; складання планів; розподіл компетенції тощо);

відділ контролю та моніторингу системи ризик-менеджменту (оцінювання стану функціонування системи управління ризиками та визначення напрямів удосконалення);

відділ адміністрування ризиків та їх правового забезпечення (розробка програм мінімізації ризиків та їх страхування; робота з претензіями споживачів та партнерів тощо).

Але наявність такого відділу вимагає суттєвого збільшення витрат фірми, тому реалізація функцій ризик-менеджменту може бути передана за межі організації (аутсорсинг). Організації може бути вигідніше (доцільніше) передати систему ризик-менеджменту або її окремі функції (наприклад, ідентифікація та оцінка ризику; управління окремими ризиками тощо) за межи організаційної структури. В практиці ризик-менеджменту такий «субпідряд» називають аутсорсингом управління ризиком (субпідрядниками зазвичай виступають фінансові консультанти, страхові компанії і брокери, банки та інші фінансові організації тощо).

Основні переваги аутсорсингу управління ризиками (Risk management outsourcing): відчутна економія на витратах пов'язаних з функціонуванням організаційної системи ризик-менеджменту, бо організація має можливість відмовитись від необхідності включення до штату посад, професійна діяльність за якими, передбачає виконання функцій ризик-менеджменту, що з одного боку, заощаджує бюджет організації, а з іншого – дозволяє користуватися послугами висококваліфікованих фахівців.

3. Інтернаціоналізація фінансової сфери

Інтернаціоналізація фінансової сфери породжує надмірну невизначеність та ризики, що висуває додаткові запити щодо фінансового бізнес-консалтингу. Уточнимо, що інтернаціоналізація фінансової сфери на сучасному етапі розгортається по трьох основних напрямах: 1) інтернаціоналізація фінансових послуг з проникненням в економіку країн, що розвиваються, іноземних банків та інших фінансових установ; 2) зростання міжнародних потоків акціонерного капіталу, враховуючи прямі іноземні інвестиції, обсяг яких останнім часом був більше, аніж потоки боргових обов'язків; 3) посилення потоків боргових обов'язків, головними індикаторами яких є рівні процентних ставок і валютні курси.

Все більш поширеними стають ідеї зміцнення симбіозу національних систем та міжнародної фінансової системи, відповідно до яких передбачається:

– більш ефективний контроль над економічною політикою окремих країн на основі принципів максимальної відкритості та доступності відповідної макроекономічної та фінансової інформації;

– моніторинг тенденцій в економічних взаємовідносинах між країнами окремих регіонів;

– створення більш ефективних механізмів задля врегулювання проблем, що пов'язані із заборгованістю на мікрорівні економічного життя, зокрема прийняття більш досконалих законів про банкрутство на національному рівні;

– послідовна, обґрунтована та точно вивірена політика лібералізації руху капіталів, яка повинна забезпечити розширення доступу на міжнародний ринок капіталів багатьом країнам;

– краща взаємодія національних та міжнародних інститутів кредитно-фінансової політики;

– посилення кредитної та стабілізаційної потужності міжнародних фінансових організацій, у тому числі сумарного об'єму їхніх фінансових ресурсів [4, с. 464].

Прикметою інтернаціоналізації фінансової сфери може бути капітал, що функціонує за кордонами країни походження в обсягах накопичених іноземних активів, до складу яких залучають прямі та портфельні інвестиції (акції та боргові цінні папери), вимоги по банківських позиках, міждержавних кредитах тощо.

Вивезення капіталу за межі національних кордонів є найпотужнішим фактором поглиблення фінансової глобалізації, зближення рівнів розвитку різних країн, створення атмосфери взаємної довіри і поваги інтересів у міжнародному середовищі. Слід зазначити, що експорт капіталу можливий лише за наявності в господарстві країни-експортера значних грошових заощаджень (нагромаджень), які здатні трансформуватися в капітал як для внутрішніх, так і для зовнішніх інвестицій. Без створення солідних вільних фінансових ресурсів у певному колі країн фінансова глобалізація розвиватися не може.

Виводячи капітал за національні кордони, його власники керуються такими мотивами:

а) зниження собівартості та підвищення конкурентоспроможності продукції внаслідок диверсифікації виробництва, збільшення ефек-

тивності корпорації та економії на масштабах, раціоналізації окремих операцій, зменшення податкового навантаження;

б) здобуття доступу до природних чи людських ресурсів для надійного забезпечення власного виробництва;

в) подолання імпортних бар'єрів та завоювання нових ринків збуту своєї продукції, здобуття контролю над цими ринками, диверсифікації форм конкурентної боротьби на них;

г) завоювання перспективо вигідної позиції відносно джерел ресурсів, ринків збуту, ресурсних потоків тощо, у тому числі – і з метою створення підґрунтя для здійснення політичного впливу на країну-реципієнта на державному рівні;

д) досягнення цілі економічного знищення реальних або потенційних конкурентів.

Визначальний вплив на міжнародний рух капіталів здійснюють показники прибутковості активів, у які робляться вкладення. Конкуренція за залучення прямих іноземних інвестицій на міжнародних ринках капіталів вимагає від національних урядів запровадження спеціальних сприятливих умов для діяльності іноземних інвесторів.

Водночас проникнення до національної економіки іноземного капіталу може спричинити неоднозначні наслідки, створюючи низку загроз національній економічній безпеці країни-реципієнта. Слід особливо наголосити на тому, що в переважній більшості випадків ці загрози не є умисними, а випливають з реалізації основної цільової функції іноземної інвестиції – забезпечення максимальної прибутковості використання активів. Загрози обумовлені і особливістю інвестицій.

Постійне збільшення швидкості фінансових потоків внаслідок розвитку систем електронних трансакцій, наявність у розвинених країнах світу значного фіктивного капіталу у вигляді цінних паперів, які не мають реального забезпечення, уможливлюють значні «припливи» та «відпливи» спекулятивних капіталів та дають підстави й надалі очікувати посилення загроз економічній безпеці держави внаслідок дії цього чинника.

Проте значні загрози можуть виходити також і від прямих іноземних інвестицій. Насамперед, вони можуть вести до посилення залежності економіки від іноземного капіталу. Передусім це стосується інвестицій у підприємства, які здійснюють переважно експортне виробництво в

рамках схем виробничої кооперації ТНК. Погіршення світової економічної кон'юнктури вестиме до згортання цих виробництв незалежно від економічного становища всередині країни.

ТНК формують міжнародні виробничі, науково-технічні зв'язки і співробітництво, виступають основними суб'єктами іллегалізації міжнародної економіки, враховуючи значну кількість випадків недобросовісної конкуренції, недостатню прозорість внутрішньо корпоративного руху факторів виробництва та продуктів праці, що дає можливість приховувати певну частину прибутку, одержану у країні перебування дочірньої компанії. ТНК цілком байдужі до економічного комплексу країни в цілому і орієнтуються на включення в систему міжнародного розподілу праці лише високоприбуткових сегментів економіки. Наслідком такого підходу є занепад менш дохідних галузей економіки, що посилює структурні диспропорції та конфлікт інтересів у національній економіці між рівнями підприємства, регіону та національної економіки.

Небезпечними у цьому сенсі є також виробництва, які повністю забезпечуються імпортними комплектуючими і не мають ні власних технологій, ні можливості диверсифікувати джерела постачання.

Потрібно усвідомлювати, що прямі інвестиції виступають для зарубіжних компаній способом завоювання ринків товарів та послуг, що створює певну зацікавленість у здобутті контролю над потенційними конкурентами – аж до припинення діяльності останніх. Внаслідок цього діяльність підприємств з іноземними інвестиціями цілком може вести до витіснення товарів національного виробництва з ринку, «відтягування» на себе дефіцитних ресурсів, «витискання» з ринку вітчизняних капіталів. Важливо, що такі процеси здійснюватимуться цілком природними ринковими засобами внаслідок різних «вагових категорій» зарубіжних корпорацій та вітчизняних підприємств.

Вагому загрозу може становити відтік прибутків з країни. Зрештою, транснаціональний капітал з метою захисту своїх інтересів може здійснювати потужний політичний тиск на країну-реципієнта, змушуючи її вживати невигідні для національного виробника чи національної економічної безпеки заходи економічної політики, спонукаючи до зовнішньополітичних кроків, які не завжди відповідають національним інтересам.

Як засвідчує міжнародна практика, є цілком припустимими і навіть необхідними вимоги до іноземних інвестицій щодо збереження

обсягів зайнятості, профілю підприємства, розширення експортного виробництва, кадрової політики, впровадження технологій, реінвестування прибутків, екологічних нормативів тощо. У багатьох країнах державою контролюється трансфертне ціноутворення у відносинах між дочірніми та материнською компаніями ТНК, обмежується доступ іноземців до фондового ринку, ринку землі.

Головним ризикоутворюючим фактором фінансової системи в умовах інтернаціоналізації фінансової сфери є поширення ознак ринкової економіки як самоорганізуючої системи на все світове господарство. Другий тип ризиків обумовлений мережевими структурами фінансових і організаційних систем, а саме: несиметричним розподілом інформації, яка, лише на перший погляд, є надмірною, а в реальній дійсності доступна не для всіх і розповсюджується нерівномірно. До того ж слід зазначити, що інформація поміж вузлами мережевої системи (фінансовими центрами) обертається в режимі реального часу, внаслідок чого порушення в одній частині системи миттєво поширюється на всю систему.

Ризик фінансової нестабільності може бути суттєво знижений за допомогою раціональної макроекономічної політики на національному рівні, тісного міжнародного співробітництва та подальшого вдосконалення архітектури світової фінансової системи, спрямованих перш за все на попередження кризових явищ.

4. Консалтинг в умовах інтернаціоналізації фінансової сфери

В умовах інтернаціоналізації фінансової сфери важливу роль відіграє *консалтинг щодо аспектів фінансової безпеки* всіх суб'єктів економіки: домогосподарства, підприємства та держави. Умови досягнення фінансової безпеки держави впливають на регуляторні правила, яких мають дотримуватися як домогосподарства, так і фірми. Тому консалтинг щодо аспектів фінансової безпеки має грунтуватися на усвідомленні сутності та складових саме фінансової безпеки держави, яка має такі характеристики: 1) це – важлива складова економічної безпеки держави, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери; 2) це стан захищеності та стійкості розвитку фінансових відносин, що формуються на різних рівнях і в різних сферах фінансової системи та досягається шляхом реалізації заходів по нейтралізації як внутрішніх, так і зовнішніх загроз.

Внутрішні загрози фінансовій безпеці України переважно породжуються:

дезорганізацією фінансово-кредитної системи та послабленням її регулятивних функції в сфері формування та виконання бюджету, цілеспрямованого інвестування пріоритетних галузей економіки, протидії інфляції, превенції втечі капіталу за кордон та створення передумов для розвитку підприємництва;

звуженням внутрішнього фінансового ринку та послабленням ролі внутрішніх соціально-економічних стимуляторів економічного зростання;

криміналізацією економічних відносин, зростом корупції;

збільшенням фінансових утрат в наслідок посилення соціальної напруженості в економічній сфері.

Серед основних причин виникнення зовнішніх загроз фінансової безпеки в умовах інтернаціоналізації фінансової сфери слід, на наш погляд, виокремити:

з метою оптимізації фінансового стану підприємства можуть утворюватися різні форми фінансово-промислових корпоративних об'єднань (ФПКО), що визначає розвиток процесу транснаціоналізації світового господарства на фоні зростання автономізації субдержавних суб'єктів (ТНК, ТНБ та ін.), що мають значну фінансову владу та істотний вплив на господарські комплекси окремих країн, і посилення конкуренції на міждержавному рівні;

постійне зростання як самої маси, так і мобільності капіталів, що сприяє концентрації фінансових ресурсів як на макро-, так і на мегарівнях, в умовах посилення залежності національних економік від іноземного короткострокового спекулятивного капіталу, що зумовлює вразливість їх фінансових систем;

високу ступінь мобільності та взаємозалежності фінансових ринків на основі новітніх інформаційних технологій;

різноманіття фінансових інструментів та постійний їх динамізм;

нестійкість світової фінансової системи, виникнення кризових явищ, неспроможність сучасних фінансових інститутів (світових включно) ефективно їх контролювати.

взаємоперетинання внутрішньої та зовнішньої політики держав, які все більше залежать від світових фінансів, що спричиняє втрату національних пріоритетів у фінансовій сфері через просування іноземн-

ними партнерами вигідних переважно для них економічних проектів та фінансових програм.

Зауважимо, що в науковій літературі визнано, що проявом концентрації і централізації капіталу є формування різноманітних форм фінансово-промислових корпоративних об'єднань (ФПКО), які можуть бути як національними, так і транснаціональними. Розрізняють як позитивні ефекти ФПКО: можливість масштабного виробництва товарів і надання послуг; сприяння розвитку галузей економіки і регіонів держави; створення нових робочих місць; ефективне використання ресурсів; підвищення інвестиційної активності; перспектива фінансування масштабних проектів, так і негативні, що напряму обумовлені визначеними перевагами, а саме: концентрація значних фінансових ресурсів, що допускає їх контроль над галузями та регіонами та забезпечує можливість впливати на темпи розвитку національної економіки.

Метою створення ФПГ можна вважати: підвищення ефективності діяльності окремих підприємств – учасників групи на основі об'єднання та раціонального використання матеріальних, технологічних, фінансових та інформаційних ресурсів; розвитку діючих і створення нових економічних відносин; реалізації інвестиційних проектів; підвищення конкурентоздатності продукції; розширення ринків збуту та створення робочих місць; проведення активної товарної політики; забезпечення безперебійних поставок і збуту продукції; забезпечення структурної перебудови національної економіки, підвищення ефективності її управління, планування і регулювання; підвищення експортного потенціалу і конкурентоспроможності українських підприємств [2, с. 133].

В Україні господарських структури підпадають за неформальними ознаками під визначення промислово-фінансових груп, загальний інтеграційний ефект від яких досягається від двох видів синергійного ефекту – операційного (ефект агломерації, економія витрат на проведення НДДКР, ефект комбінування і комплексного використання ресурсів, збільшення розміру ринкової ніші) і фінансового (створення податкових щитів, можливість купівлі компанії за ціною нижчою від балансової, фінансова диверсифікація) а також формування інноваційно-інвестиційного потенціалу [6, с. 119–120].

Фінансові групи, що здійснюють діяльність у сфері банківських, страхових послуг та на ринку цінних паперів, у широкому розумінні являє

собою об'єднання юридичних осіб, пов'язаних між собою через механізм контролю або впливу. Вони часто діють у декількох юрисдикціях і можуть поєднувати кілька відносно незалежних юридичних осіб. Для досягнення синергізму та економії коштів фінансові групи використовують ряд юридичних осіб і структур і користуються відмінностями в їхньому оподаткуванні, контролі й регулюванні у різних секторах фінансового ринку та в різних країнах. Відповідно до стандартів IAIS існують різні види фінансових груп, їх спектр – від національних однорідних груп до міжнародних неоднорідних фінансових конгломератів.

Система регулювання та нагляду за фінансовими групами розподіляється на дві точки зору щодо їхньої сутності:

– фінансова група вважається однією диверсифікованою економічною одиницею, яка об'єднує ризики.

– фінансова група складається з безлічі окремих юридичних осіб, виходячи з чого існуючі механізми контролю можна розділити на дві групи.

При комплексному (консолідованому) підході вимоги до капіталу пред'являються до консолідованих активів і пасивів на рівні материнської компанії. Передбачається, що ці активи і пасиви вільно обертаються в межах групи. Зважений на ризик агрегований підхід передбачає, що вимоги до капіталу застосовуються до окремих регульованих компаній у межах фінансової групи. Основними результатами загальносвітових дискусій про специфіку злиттів та поглинань M&A (Mergers & Acquisitions) у сучасній економіці, про різні форми державного регулювання даних процесів є визначення, що це непросте об'єднання декількох майнових комплексів (підприємств) і трудових колективів й специфічне явище сучасної економіки пов'язане з корпоративною організацією капіталу з метою створення умов для економічної концентрації. Злиттям (merger) називається об'єднання двох компаній з метою створення однієї, при цьому компанія, що поглинає, приймає зобов'язання та активи компанії, що поглинається. Для визначення угод такого типу використовується термін «статутне злиття» (statutory merger), що являє собою злиття двох компаній, в якому компанія-ціль стає дочірньою структурою чи частиною «дочки» материнської компанії та субсидіарне злитті (reverse subsidiary merger), при якому дочірнє підприємство материнської компанії вливається до компанії-цілі.

Злиття відрізняється від консолідації (consolidation), що являє собою об'єднання підприємств, в якому компанії зливаються для утворення

абсолютно нової компанії, тобто створюється нова юридична особа. Термін «поглинання» (takeover) є більш невизначеним та іноді має відношення лише до недружніх угод, в інших випадках він використовується для позначення як дружнього, так і недружнього поглинання.

Основним мотивуючим фактором злиттів і поглинань є синергійний ефект, що виражається в створенні додаткової вартості від цього інтеграційного процесу. M&A-трансакції поділяють на три види: горизонтальні (злиття двох конкурентів), вертикальні (об'єднання юридичних осіб, між якими існують чи можуть існувати правовідносини продавця і покупця) та конгломеративні (об'єднання компаній, які не є ні конкурентами, ні партнерами (покупцями, продавцями). Існує поділ M&A на внутрішні (inbound), що передбачають придбання іноземною компанією національної компанії, та зовнішні (outbound) трансакції, коли національна компанія придбаває іноземну компанію. В Україні переважним чином відбуваються inbound M&A.

Слід підкреслити, що рекомендації в рамках фінансового бізнес-консалтингу в умовах інтернаціоналізації фінансової сфери відносно використання операцій злиття та поглинання, що проведені з дотриманням вимог законодавства, а також прав та законних інтересів усіх учасників процесу є такими, що розглядаються як цілком прийнятні інструменти розвитку бізнесу в усьому світі.

Узагальнюючи аналіз тенденцій і закономірностей M&A-трансакцій в умовах інтернаціоналізації фінансової сфери, можна зробити такі висновки:

– перспективність M&A-угод визначається: можливістю залучення додаткових ресурсів, що сприятиме отриманню синергійного ефекту (взаємодоповнююча дія активів); зростанням якості управління та подоланням неефективності діяльності; географічним розширенням функціонування; особистими мотивами менеджерів;

– технологічно диверсифіковані іноземні компанії звичайно проникають на нові ринки через поглинання місцевих фірм;

– великі ТНК випереджають дрібніші компанії за кількістю M&A-угод, хоча через зниження трансакційних витрат активізуються невеликі фірми;

– у випадку коли злиттями управляють технології і глобалізація економіки, а не бажання компаній домінувати на ринках і підвищувати

ціни, можна говорити про позитивні наслідки (у першу чергу – ефект масштабу); інакше позитивні наслідки можуть бути короткостроковими й в основному на рівні самих підприємств;

– для обмеження негативних наслідки процесів M&A і недопущення надмірної концентрації, антиконкурентної поведінки і підвищення цін, необхідним є контроль з боку держави, основними напрямами такого контролю в розвинених країнах мають бути: антимонопольне регулювання, ревізування операцій з цінними паперами, оптимізація оподатковування, бо від діапазону податкових виплат залежить і безпосередня вартість угоди злиття або поглинання.

5. Висновки

Фінансовий бізнес-консалтинг сприяє вирішенню таких основних завдань: формування фінансової політики; проведення фінансової експертизи; пошук джерел фінансових ресурсів; аналіз і підвищення поточної фінансової ефективності діяльності суб'єктів господарювання; зміцнення фінансового становища, досягнення фінансової стійкості і незалежності суб'єктів господарювання; оптимізація управління капіталом організації; оптимізація фінансових відносин з клієнтами і кредиторами, з господарюючими суб'єктами, державними органами; оптимізація управління податками, бухгалтерського та управлінського обліку; впровадження передових методів фінансового менеджменту в умовах невизначеності та ризиків.

У процесі інтернаціоналізації фінансової сфери розгортаються такі передумови фінансової нестабільності, що загострюють потребу в фінансовому бізнес-консалтингу: зміна валютних режимів; зростання обсягів міжнародних потоків капіталу, обсягів валютообмінних операцій, збільшення швидкості поширення інформації; якісні зміни у структурі міжнародних потоків капіталу, що спричинили мобільність капіталів; приналежність суб'єктів фінансового ринку до різних національних економічних систем, що збільшує рівень ризику фінансових операцій та зумовлює зростання нестабільності глобального фінансового простору.

В умовах інтернаціоналізації фінансової сфери актуалізується завдання досягнення фінансової безпеки держави, що визначає регуляторні правила. Отже, зростає потреба у консалтингу щодо аспектів фінансової безпеки всіх суб'єктів економіки: домогосподарства, підприємства та держави.

Список літератури:

1. DUE DILIGENCE. URL: http://ukragencia.org/?page_id=110 (дата звернення: 25.10.2019).
2. Барановський О.І., Барановська В.Г. Сутність і різновиди фінансово-промислових корпоративних об'єднань. *Вісн. ун-ту банк. справи Нац. банку України.* 2008. № 3. С. 133.
3. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємництво. Монографія. Київ. КНЕУ, 2004. 480 с.
4. Білорус О.Г., Лук'яненко Д.Г. Глобалізація і безпека розвитку. Монографія. Київ. КНЕУ, 2001. 733 с.
5. Гранатуров В.М., Шевчук О.Б. Ризики підприємницької діяльності: проблеми аналізу. Київ : Зв'язок, 2000. 152 с.
6. Кокошинський В.В. Удосконалення теоретико-методологічних засад функціонування промислово-фінансових груп в системі регулювання економіки. *Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем.* Київ, 2008. Вип. 13. С. 119–120.
7. Коломієць Г.М. Спряження невизначеності господарських систем та їх реформування : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.01.01 / Г.М. Коломієць ; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. Харків, 2004. 36 с.

References:

1. DUE DILIGENCE. URL: http://ukragencia.org/?page_id=110 (in Ukrainian)
2. Baranovsjkyj O.I., Baranovsjka V.H. (2008). Sutnistj i riznovydy finansovo-promyslovykh korporatyvnykh ob'jednanj [The essence and variety of financial-industrial corporate associations]. *Visn. un-tu bank. spravy Nac. banku Ukrajiny,* no. 3, p. 133. (in Ukrainian)
3. Vitlinsjkyj V.V., Velykoivanenko Gh.I. (2004). Ryzykologhija v ekonomici ta pidpryjemnyctvo [Riskology in Economics and Entrepreneurship]. Kyiv, 480 p. (in Ukrainian)
4. Bilorus O.Gh., Luk'janenko D.Gh. (2001). Ghlobalizacija i bezpeka rozvytku [Globalization and security of development]. Kyiv: KNEU, 733 p. (in Ukrainian)
5. Ghranaturov V.M., Shevchuk O.B. (2000). Ryzyky pidpryjemnycjkoji dijaljnosti: problemy analizu [Risks of entrepreneurship: problems of analysis]. Kyiv: Zv'jazok, 152 p. (in Ukrainian)
6. Kokoshynsjkyj V.V. (2008). Udoskonalennja teoretyko-metodologhichnykh zasad funkcionuvannja promyslovo-finansovykh ghrup v systemi reghuljuvannja ekonomiky [Improvement of theoretical and methodological foundations of functioning of industrial-financial groups in the system of regulation of economy]. *Ekonomiko-matematychne modeljuvannja socialjno-ekonomichnykh system*, vyp. 13, pp. 119–120. (in Ukrainian)
7. Kolomijecj Gh.M. (2004). Sprjazhennja nevyznachenosti ghospodarsjkykh system ta jikh reformuvannja [Confusion of uncertainty of economic systems and their reforming] (PhD Thesis), Kharkiv: V.N. Karazin Kharkiv National University. (in Ukrainian)

INNOVATIVE POTENTIAL IN THE CONTEXT OF DETERMINING THE INNOVATIVE ACTIVITIES RESULTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Oleksandra Nosovets[1]
Lidiia Voloshchuk[2]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-39

Abstract. The article deals with the state of the study of the essential characteristics determining problem, differentiation, criterion classification of the innovation activity results as the goals of its implementation and assessment markers of pragmatism involvement in innovation activity by individual subjects of the economy. For the purposes of the study, a low study level of the innovative activity results in the scientific literature interpretation in business and Ukrainian law-making practices and limited in the form of reducing their varieties to an innovative product as an intellectual law object and innovative products. Given the importance of influencing the innovation results formation in such specific economic categories of innovative science as innovation potential, innovation activity, innovation process, innovation infrastructure, innovation system and others, in this scientific research attention is paid to the feather. In order to find out the innovative potential essence in the context of its historical isolation into a separate category of economic potential and place of this type enterprise potential in the results formation of commercialization of scientific developments and utility models, marketing and management decisions, the morphological analysis of definitions of existing scientific terminology of the study potential was carried out. What is the purpose of analyzing and systematizing scientific approaches to determine the innovative potential essence, subsequently used to build understanding of its categorical apparatus and to compare the economic and innovation potentials concepts with the deduction of meaningful ordering structural elements markers and its relationship with the potential itself concept enabling to trace the primary

[1] Postgraduate Student of the Department of Accounting, Analysis and Audit,
Odessa National Polytechnic University, Ukraine
[2] Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of the Department of Accounting, Analysis and Audit,
Odessa National Polytechnic University, Ukraine

© Oleksandra Nosovets, Lidiia Voloshchuk

concept detail with the innovative science development. As a result of morphological potential varieties analysis, based on the above classification of approaches to their essential disclosure, a scheme of their comparative systematization in the context of determining the innovative activity results was constructed. During the research, the author's innovative potential interpretation was deduced, taking into account the shortcomings of different approaches and definitions based on their principles. Owing to the conducting research of existing interpretations of economic and innovation potentials of entrepreneurial structures to identify in their composition, obtained in the process of economic and innovation activities implementation, keywords that are the resultant elements, innovative potential interpretation variants were deduced as an innovation activity result in confirming the cyclicality of innovation process and the innovation lifecycle, resulting in the author's innovation potential definition being formed as a innovation activity result. Innovative potential consideration is justified as a factor influencing the effectiveness of conducting the analyzed activity and the results emergence from the introduction of innovation in accordance with the interpretation of it as a set of factors by scientists. In the course of the research, it is stated on the basis of reciprocity validity confirmation of innovative potential and innovative activity influence, in particular in the part of human capital as the main creator of created values, on carrying out of innovative activity a place of innovative potential in formation and development of intellectual and innovative capital of the enterprise and in connection with them a attributing it to the resulting qualitative characteristics. Also, innovation potential is defined as the result of various factors acting on the field of activity of the production and economic system. The leading place of innovative potential in the formation of intellectual and innovative capital has been determined, making it the resultant qualitative characteristic of the economic entity and stipulating the inverse recurring and inherited interconnection potential and varieties of capital.

1. Introduction

The scientific and technological progress (STP) development with its transformative world picture turbulence, especially large-scale technological transformations, is accompanied by waves of unemployment and changes in the employment structure and specialists redistribution by professional direction, economic activity, generating unpredictable changes in

purchasing potential consumers power of manufactured products. The STP is also marked by ruthlessness to the labor quality as to the most valuable of the enterprise resources, characterized by being outside its property and within its control and acting in accordance with the marketing approach to the intellectual capital classification as the value creator of its goods, works, services and taking an unconditional part creating strategic competitive advantage for the entity and its market value.

Market fluctuations keep businesses in the uninterrupted stress station and make forced to constantly keep «abreast» due to the transfer and implementation of technology and other innovations resulting achievement, preservation, approval of any development kind sustainability, especially based on innovations with a high risk degree of its commercialization under a factors variability, is a manifestation of the high management professionalism of economic entities and a display of high human resources quality. In particular, the personnel influence importance in the innovation potential structure on the efficiency performance of both economic and research activities is explained by the relationship with innovation activity and its base on the staff activity according to research by some scientists.

As innovation potential is based on the existing relevant innovative development way of resource provision of different economy level of entrepreneurial and other target activity subjects, it is responsible for their readiness for innovative transformation of goal setting and activity and their ability to occupy the set «peaks» and, as a consequence, precedes the immediate innovation process with the control measures importance determining for its creation, using, preservation, updating and enhancement in order to increase the effectiveness and to reduce the maneuvering risk in the conditions of the economic environment turbulence and the resultant return obtaining from the R&D achievements implementation.

Formulation of the problem. Determination of the essential characteristics, differentiation, criterion classification of the innovation activity results as the goals of its implementation and assessment markers of pragmatism involvement in innovation activity by individual economic entities remains a cross-cutting stone of modern research due to the low study level in scientific literature and limited interpretation in practice and the legislative level of the matter that is reduced to an innovative product as an intellectual law object and innovative products.

It is important to determine the impact on the innovation results formation by specific economic categories of innovation science, such as innovation potential, innovation activity, innovation process, innovation infrastructure, innovation system, etc.

Analysis of recent research and publications. Considerable contribution to the research and solving of innovative potential of enterprises has been made by such domestic and foreign scientists as: O.B. Aref'eva, V.A. Verba, M.P. Voinarenko, A.E. Voronkova, A.P. Grechan, A.V. Grinev, S.I. Gritsulenko, O.A. Girenko-Kotsuba, P.M. Zavlin, S.M. Ilyashenko, V.O. Kalishenko, N.V. Kasyanov, O.V. Korenkov, O.V. Kosolapov, N.V. Krasnokutskaya, E.V. Lapin, E.P. Mazur, L.S. Martyusheva, O.I. Mytyakova, I.V. Novikova, O.I. Oleksiuk, V.M. Orlov, G.A. Otlyvanska, I.V. Rodionova, I.M. Repin, R.R. Rusin-Grinik, G.O. Smirnova, Ya.V. Smirnov, V.P. Solovyov, M.M. Titova, I.I. Umansky, O.V. Farat, R.A. Fatkhutdinov, V.G. Fedorenko, O.S. Fedonin, L.I. Fedulova, E.S. Chermoshenko, N.I. Chukhray, O.Yu. Shilova, Yu.S. Shipulin and many others [1].

The work of scientists is devoted to the innovative potential essence and structure investigation, factors identification that influence it, methodological approaches development to its evaluation, such as: A.I. Akmayev, L.O. Voloshchuk, E.S. Galushka, V.N. Gunina, S.M. Ilyashenko, M.O. Kravchenko, N.V. Krasnokutskaya, I.O. Kuznetsova, A.A. Kuteinikova, N.I. Lapina, A.E. Luzina, I.V. Novikova, N.S. Popovenko, O.V. Posilkina, A.I. Prigogine, O.I. Prodius, O.S. Fedonina, S.V. Filippova, N.I. Chukhray and others. In particular, a significant contribution to the grounding development of place, value and transformation in connection with other structural elements of the intellectual component of the enterprise capital system and its potential was made by scientists: A.B. Butnik-Siversky, G.M. Dobrov, M.P. Ivanov, S.N. Klimov, K.V. Kovtunenko, V.M. Korobka, T. Sakaya [2-8].

Research of innovative theory problems, in particular the «innovative potential» concept definition is reflected in the scientific works of domestic and foreign scientists: I. Balabanova, Yu.O. Baklanova, S. Vovkanicha, L.O. Voloshchuk, G. Goldstein, V. Gromeka, M. Danko, M. Dolishny, V.I. Zakharchenko V. Kalyshenko, L. Kolosov, O. Kuzmina, L. Martyusheva, A. Nikolaev, E. Penrose, M. Porter, A. Perlaki, A. Prigozhina, A. Savchenko, A. Savchuk, V. Semynozhenko, A.M. Sergeev, S.A. Trukhin, K. Freeman [9-16] and others. However, there is still no

consensus in the views of contemporary authors on the «innovation potential» concept interpretation.

The issues of comparing and satisfying the interests of internal and external economic impact groups in assessing the goals and economic enterprise indicators of measuring the completeness and effectiveness of their achievement in order to increase investment attractiveness, starting from the economic potential alignment and the innovative potential emergence, were given attention in her works. S.V. Filyppova [17].

As the innovation activity result and the factor influencing its receipt, the innovation potential was not considered, and the issues mentioned above for the purposes of this study are important for solving the tasks set out in it.

Highlighting previously unresolved parts of a common problem. Given the importance of a clear object definition to be controlled and subjectivity of influence on it, the systematization of established and new innovation potential definitions with their correlation requires conducting and serves as the main task of this study along with the impact survey of the innovation science concept in the innovative activity results formation and with the determining its place in responding to the existing resources using on the path to innovative development.

The purpose of this research is to find out the essence of innovative potential in the context of its historical allocation into a separate category of economic potential and the context of the topic of participation of innovative direction potential in shaping the results of realization of this development direction.

The very emergence and widespread use of the concepts of «innovation activity» and «innovation potential» became a conceptual reflection of the innovation activity phenomenon, which has become increasingly important in the activities of leading companies in the world economy [9].

Innovative potential and innovative activity are the cause and effect linkage components of the innovation activity results formation, defining them as objects of control in the implementation of an effective innovation process, exhaustive in terms of efficiency and rich in manifestations of its diversity. Innovative potential as a contributing factor and a providing innovative transformation processes factor in the enterprise is at the innovation process beginning and serves as a starting point for changing the status of innovation (inertia, potentiality, activity). This determines the need to take into account the impact of the subsequent corresponding changes of the first-line shifts on the order and stage

of the criterion of compliance with the timeliness, holding time. This means that innovation-oriented potential requires close control by the management apparatus employees for compliance with the set goals, capacity building, their achievement and preservation with increase and improvement, and provided the plan of achievement of the set characteristics is achieved by the expected results, based on their available capabilities and the need to correct them. And any control begins with defining the object-scope of the control actions.

2. Morphological analysis of the terminological research base

Despite the fact that the terms «innovation activity» and «innovation potential» have become widespread in the domestic and foreign economic literature, their unambiguous definition has not yet been elaborated, which complicates the development of measures for the purposeful development and implementation of these concepts. In most scientific works, textbooks and practical developments on the issues of innovative activity of business entities and innovation management, the essential and specific characteristics of the studied categories are not given [9].

First of all, to the essential disclosure submitting of the investigated innovative category, we will analyze and submit it in the form of a table. 1 in a systematic form the identifying approaches results to determine the innovation potential with the subsequent practical application of their cited classification.

Comparison of innovative and economic potentials based on the above approaches to essential disclosure (Table 2, Table 3) will allow to understand more deeply the content of the studied category and to trace the detailing of the primary concept in the innovative science development process.

The above scientific approaches explore only certain aspects of the innovation potential, without fully revealing the essence of this concept. This is due to some extent to the objective factor, the scope and nature of the research goals. Therefore, the definition of innovation potential should be approached as an economic category, which is a hierarchically organized system of concepts that are at different levels of expression: from primary categories to those that logically follow one another, that is, subordinated and coordinated with each other. This characterizes the multilevel essence of innovation potential, the disclosure of which requires the use of an integrated approach. It is an integral approach that allows you to take advantage of all approaches to the definition of innovative potential and to reveal the dialectic of its formation and development [34].

Table 1

Systematization of scientific approaches to the definition of the «innovative potential» category

Approach	Essence	Disadvantages
1	2	3
Scientific and technical approach (determinism)	Identification of the concepts «innovation potential» and «scientific and technical potential»	This approach leaves beyond the consideration of at least two aspects of the distinguishing problem the essential and specific features of the «innovation potential» concept: 1. Not all market innovations are strictly related to scientific developments. 2. The lack of appropriate management and marketing mechanisms leads to the fact that many scientific developments are not implemented in the form of marketable goods and services.
Resource approach (determinism)	The resource approach determines the innovation potential through consideration of a set of resources necessary and sufficient, according to the authors, for the enterprise to realize innovative activity.	If the approach is taken as a guide to action, then the management of the company begins to increase the resource base (or refers to the lack of innovation activity due to the lack of appropriate resource base), which does not directly lead to an increase in innovation activity of the organization. As a result, having a huge set of resources, the company cannot gain growth in new, innovative and competitive goods and services in the market.
Func-tional (factor) approach	The factor approach represents potential as a system of material and labor factors (conditions, constituents) that ensure the achievement of the purpose of production. The basis for this approach is K. Marx's statement that labor, labor, and labor as factors of production and elements of value creation all appear to be opportunities that emphasize their potential nature. To turn this possibility into a reality, «they need to connect».	This approach also does not fully reveal the potential of the definition, since it focuses on simply identifying alternatives to using an existing resource or finding vectors for its accumulation.

End of Table 1

1	2	3
Potential approach (by readiness)	Defines the «innovation potential» concept through the term «readiness». Takes into account the sufficiency of the achieved level of potential for innovation activity of the economy.	The definition of «readiness» implies the presence of an external impetus, an external team, which the company is ready (or not ready) to fulfill. Modern business requires the creation of a new, not reactive, but proactive behavior, which is the ability to act, not by the will of circumstances, but by anticipating them, not adapting to the market, but shaping it.
Producti-ve approach (by possible)	Defines the «innovation potential» concept through the term «opportunity» (ability). Takes into account the ability of the enterprise to carry out innovative activities.	Such definitions, correctly grasping the connection of the «potential» concept with the «ability» concept, do not explain what the specific features of such abilities.
System approach	Considers potential as the ability of a resources complex of an economic system (subsystem) to fulfill its tasks. Potential, in their view, is a holistic view of the structure and function unity of the object, revealing their relationship. On this basis, it is concluded that the collective capacity of the team (other resource) to perform certain tasks – the more successfully the structure of the object, the more consistent its structural and functional elements, the higher its potential and efficiency.	Simplified understanding of the enterprise potential, since the production resource or factor ability to obtain the desired result is without the implementation of the managerial component as only a possible and static value because management is not an auxiliary or related process of realizing the enterprise potential, but its direct motivation and source of rational use.
Integrated approach	Giving a versatile character to the concept. Taking into account the versatility of innovation potential.	The complexity of the definitions. Consideration of individual aspects of innovation potential and leveling others.

Source: systematized by the authors on the basis of sources [2; 9]

Table 2

Definition of the category «economic potential» according to various scientific sources

Source	Definition
1	**2**
Macroeconomic approach	
Object-subject approach	
Resource approach	
O.F. Balatsky	Economic potential is the aggregate ability of available economic resources to produce the maximum amount of utility that meets the needs of society at some stage of its development.
Microeconomic approach	
Object-subject approach	
Resource approach	
T.V. Kalinescu, Yu.A. Romanovskaya, O.D. Kirilov	Enterprise potential is a set of resources, organized in certain socio-economic forms, which, under certain existing internal and external environmental factors, can be directed to the realization of the activity of the enterprise, the purpose of which is to meet the new needs of society.
V.V. Rossosh	The potential of an enterprise is a set of resources and opportunities available to an economic entity that can be used to achieve this goal.
Productive approach (by possible (ability))	
Yu.I. Grishova, I.S. Dolzhsky, I.O. Kryukov	The economic potential of an enterprise is the ability of its resources, namely internal capabilities and key competencies, to ensure the realization of strategic priority interests, which defines it as a coherent system, which includes the factors of strategic development of the enterprise.
System approach	
Functional (factor) approach	
O.V. Berezin, K.A. Mammon	Economic potential is a set of organizational, production, material, financial and labor factors and is considered as the result of production and economic relations that arise between economic entities.
System approach	
Conceptual Glossary «Economics: A to Z»	Economic potential is defined as the ability of the economy of the country, its industries, enterprises, economies to carry out production activities, produce products, goods, provide services, meet the demand of the population, social needs, to ensure the development of production and consumption.

End of Table 2

1	2
B.L. Kuznetsov, A.V. Kutsenko, I.P. Here	The potential of the enterprise is a systematic set of means of work, objects of work, employees, taking into account their intellectual and moral and ethical qualities, work experience, motives, incentives and traditions formed in the team.
Integrated approach	
Comprehensive (integral) approach	
M.V. Savchenko	Economic potential is a complex economic system of functional relations between elements of the real and potential levels of enterprise development, which reflects its willingness at some time to mobilize resources to achieve its goals with maximum efficiency in the process of optimal interaction with the external environment.
O.S. Fedonin, I.M. Repin, O.I. Oleksiuk	The potential of the enterprise is an integral reflection (evaluation) of current and future opportunities of the economic system to transform the input resources with the help of the inherent entrepreneurial abilities of the personnel into economic benefits, thus satisfying corporate and public interests as much as possible.

Source: compiled by the authors on the basis of sources systematization [18-31]

Table 3

Definition of the category «innovation potential» by different regulatory and scientific sources

Source	Definition
1	2
Macroeconomic approach	
Object-subject approach	
Scientific and technical approach	
B.A. Reisberg, L.Sh. Lozovsky, E.B. Starodubtseva	Innovative potential is the scientific and technical potential of the country in the form of research, design, technological organizations, experimental productions, experimental landfills, educational institutions, personnel and technical means of these organizations.
Productive approach (by possible (ability))	
Priority directions of innovative activity in Ukraine	Innovative potential is a set of scientific, technological, financial and economic, production, social and cultural and educational opportunities of the country (industry, region, enterprises, etc.) necessary to ensure the innovative development of the economy.

Continuation of Table 3

1	2
Mesoeconomic approach	
Object-subject approach	
Resource approach	
L.A. Benovskaya	The region's innovation potential is a combination of conditions and a set of human, research, logistical, financial, and information resources, which are closely interconnected, used to innovate the subjects of the region, and thus provide the region with competitive advantages.
Productive approach (by possible (ability))	
S.A. Truchin	The innovative potential of a region is a set of scientific, technological, industrial, technological, personnel, infrastructure, financial, legal and other opportunities of economic entities of the region to promote and diffuse innovation.
Integrated approach	
Comprehensive (integral) approach	
O.Y. Baklanova	The innovation potential of the region is the sources, opportunities, means of creation to optimize the contribution of science and technology to economic development through the implementation of market principles in this field and its restructuring.
Microeconomic approach	
Object-subject approach	
Scientific and technical approach	
M. Danko	Innovative potential is the accumulated amount of information about the results of scientific and technical works, inventions, design and development, samples of new machinery and products.
Resource approach	
M.P. Voinarenko, R.V. Skaluk	Innovative potential is a certain critical mass of resources of a business entity (intellectual, research, information, etc.), necessary and sufficient for its optimal development on the basis of constant search and use of new spheres and ways of realizing market opportunities that open up to the market. It is related to the modification of existing and the formation of new markets.
V.I. Zakharchenko, N.M. Korsikova, M.M. Merkulov	Innovative potential is the set of resources directly involved in the innovation process that are interrelated, and the factors that create the necessary conditions for the effective use of these resources in order to achieve appropriate innovation benchmarks and increase the competitiveness of the enterprise as a whole.

End of Table 3

1	2
Potential approach (by readiness)	
P.A. Fathutdinov	The organizational potential of an organization is a measure of the organization's willingness to fulfill the tasks that ensure the achievement of the set innovation goal, that is, a measure of readiness for the implementation of an innovative project or program of innovation transformations and introduction of innovations.
Productive approach (by possible (ability))	
M.N. Titov	Innovative potential is the ability of the real sector object under consideration to provide a sufficient degree of renewal of factors of production, their combinations in the process product of the manufactured product, organizational and management structures and corporate culture.
System approach	
Functional (factor) approach	
I.V. Radivilo	Innovative potential is a complex dynamic system with simultaneous consideration and combination of influence of environmental factors and factors, internal and external opportunities and abilities, their effective use, principles of timeliness and strategic orientation of the enterprise.
System approach	
O.P. Cavtish, N.P. Pear	The innovation potential of the enterprise consists of a managed object and a set of interrelated management actions for planning, forecasting, utilization, motivation and control of the whole complex of resources and factors of production in the general system of management of the enterprise, their directions and sequence of application in order to ensure the execution set before the enterprise. tasks, ensuring its further progressive development.
Integrated approach	
Comprehensive (integral) approach	
V. Vostryakova	Innovative potential is an integral characteristic of a complex of economic resources, current and future capabilities and capabilities of the economic system to pursue targeted innovation through the transformation of a set of resources, taking into account the system of internal and external factors.

Source: compiled by the authors on the basis of sources systematization [3-6; 10-15; 32; 33]

Analyzing the theoretical basis of the content of the «innovative enterprise potential» concept, we can say that most authors are guided by the so-called resource approach, that is, define the innovative enterprise potential as a set of resources or a combination of them. Some definitions are based on a structural approach, often distinguishing such basic elements as research, personnel, information, logistical and financial components. Other scientists apply a process approach that takes into account the target innovation potential characteristic [35].

At the same time, the so-called innovation potential of the enterprise, which is a complex characteristic of the enterprise's ability to innovate, lies at the basis of all the identified phenomena (innovation development, innovation process, innovation activity) [36; 37].

Some researchers believe that the innovation potential components should include only those resources that can be used in the implementation of all stages of the goods lifecycle. Other scientists view innovation potential as the ability of an enterprise to develop and implement innovations in accordance with the required quality standards in order to adapt to changes in the external environment and allocate in its composition personnel, information, methodological, logistical and organizational-managerial components [2].

Related to the innovation potential concept is the innovation development potential concept. However, in the context of this study, these concepts are considered synonymous [38].

The systematic approach involves the use of the systematicity principle, that is, the study of innovation potential as a set of interconnected elements that function as a whole, under the environmental factors influence. Innovation potential, as shown above, has a number of its specific manifestations, which are interconnected within a specific production system, as well as the result and factor of other components of the enterprise's potential [39].

The innovative potential definitions presented by different scientists differ in the different coverage scope and processing degree of constituent elements of a complex system of a subject, regardless of its management level, which defines them as supporters of the relevant approaches based on the constituent elements, among which the most developed concept of the investigated potential in microeconomic management. Within the framework of the systematic approach, D.I. Kokurin traces the parallel interpretation of innovation potential with the identification of innovative enterprise

activity with the innovative staff activity with the emphasis on business and personal qualities of management staff.

Summarizing these definitions of the «innovation potential» concept, we can note a significant scientific problem: none of them indicates that the innovative potential realization should ensure the intensive development of any enterprise, or any economic system, for which the definition is given of this concept. In this context, one cannot say that definitions are focused on the intensive development in the Law of Ukraine «On Priority Areas of Innovative Activity in Ukraine», which refers to «innovative» rather than intensive «economic development» [32]; provided by A.I. Akmayev and B.T. Kliyanenko, pointing to «sustainable development» [33]; by A.V. Dzubina, who focuses on «innovative development» [1] and MV Krasnokutskaya, which focuses on the overall «development of the organization» [40]: these types of development cannot be considered similar to intensive [41].

Not insignificant is the innovation culture, defined by the Law of Ukraine «On Priority Areas of Innovative Activity» as an innovative potential component, which characterizes the level of educational, general cultural and socio-psychological preparation of the individual and society as a whole for the perception and creative implementation of economic development ideas of the country on an innovative principles [32], whereby the innovation culture concept is broader than the innovation disposition concept as the next stage of development of society's response to innovation.

According to the results of the innovative and preceding economic potentials definitions analysis, their meaningful content construction will be submitted in the form of fig. 1–3 in comparison with the principle of multilevel classification of approaches.

In order to construct a schematic representation with the classification levels of the essential disclosure of the studied types of potentials, which were deduced in the course of the analysis, we will generically present the unity of meaningful markers of the different sources definition and compare them with economic and innovative potentials in the context of the historical separation of the last into a separate category.

As we can see, in terms of schemes and previously processed scientific materials, issues of the innovative potential content determination have received greater attention and deeper elaboration, manifested in more management levels. The conclusions will be clarified further by the phasing out of the research topics.

According to A.M. Sergeyev [9], the innovation potential definition should enable to develop of management tools that allow to form and amplify this potential and seek to increase the innovation activity of the enterprise.

Based on these nuances and shortcomings of the existing interpretations, the authors have made their own contention about innovation potential

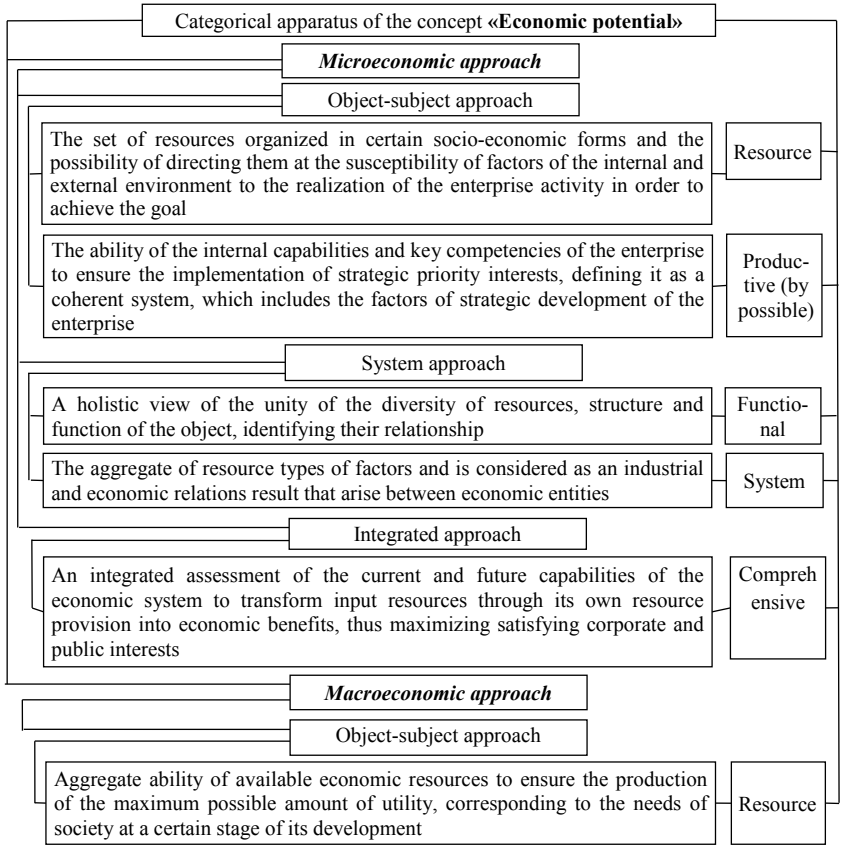


Figure 1. Categorical apparatus of the concept «economic potential» in context defining the innovation activity results in an approaches variability

Source: compiled by the authors on the basis of sources systematization [3-6; 10-15; 18-31]

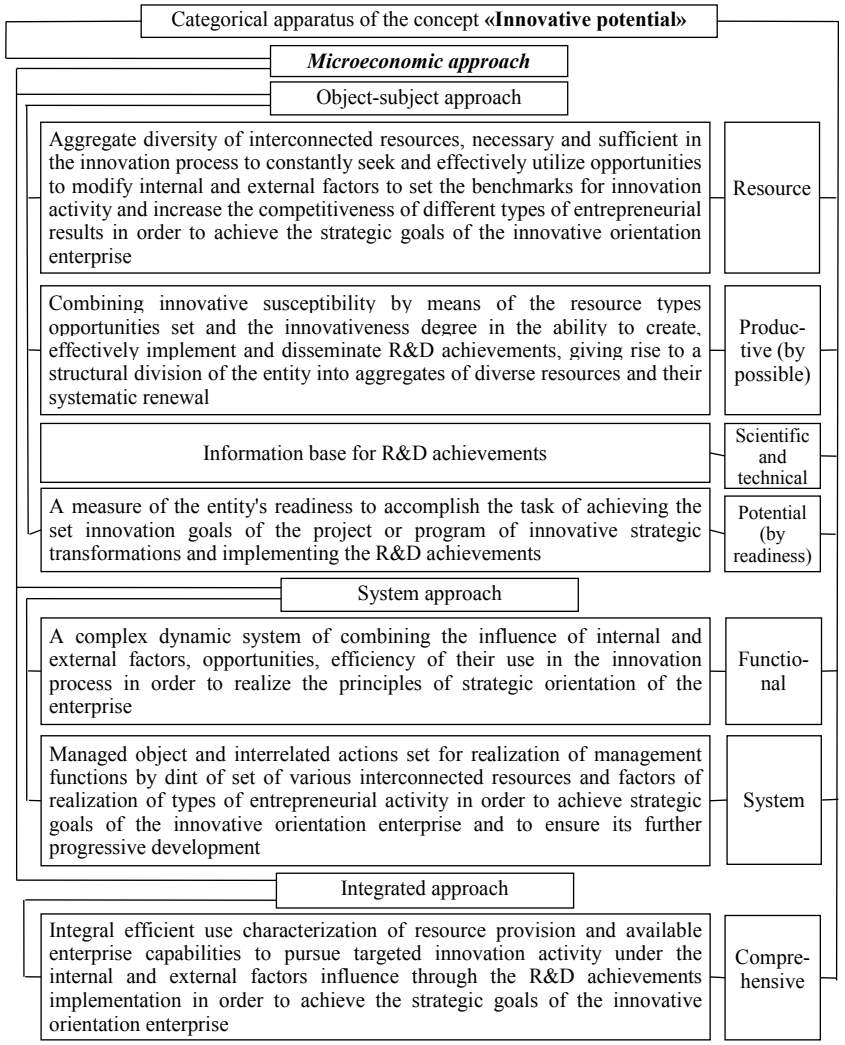


Figure 2. Categorical apparatus of the concept «innovative potential» at the microeconomic level in context defining the innovation activity results in an approaches variability

Source: compiled by the authors on the basis of sources systematization [3-6; 10-15; 18-31]

(as an innovative category), where it is a system of interrelated links between the entity's resources aggregate and its ability to engage resource provision aimed at forming an innovation culture within the organization and in society in order to encourage the innovative disposition making and, as a consequence, the achievement of the innovative nature tasks, achieving the strategic goals of innovation development subjects at different levels of management to its intensification.

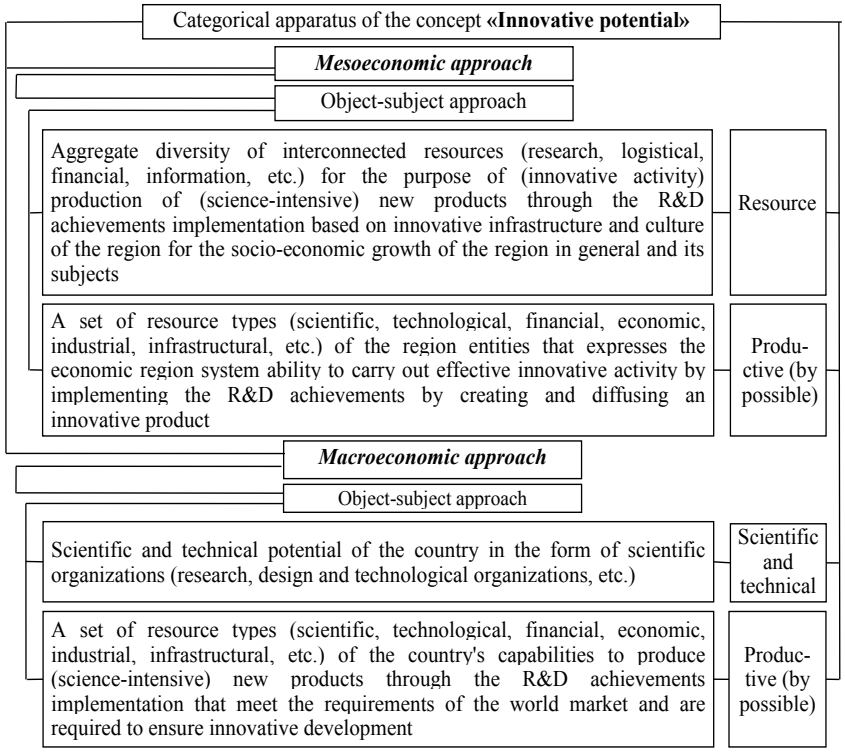


Figure 3. Categorical apparatus of the concept «innovative potential» at the mesoeconomic and macroeconomic levels in context defining the innovation activity results in an approaches variability

Source: compiled by the authors on the basis of sources systematization [3-6; 10-15; 18-31]

3. Innovative potential in determining the innovation activities results

Further research will be devoted to the theoretical substantiation of determining the innovative potential place in the composition of innovation activity results and its influence on their formation. The study of isolation of innovation from economic potential, often identified with the potential of the enterprise at the micro level leads to the formation of a logical conclusion: innovation potential differs from the economic potential component, the orientation to the development of fundamentally new goods and services, the introduction of fundamentally new technologies and elements of business processes. At the same time, approaches to the innovation potential definition inherit the nature and shortcomings of approaches to the definition of economic potential (resource approach), in particular at the macro and micro levels.

In turn, by determining the economic potential of O.V. Berezina and K.A. Mammonov is a set of organizational, production, material, financial and labor factors and is considered as the result of production and economic relations that arise between economic entities [24; 25], which implies the possibility of a mirror interpretation of innovation potential as a result of innovation activity, embedded in a systematic approach to the meaningful content of the studied economic category of the field of innovation. The conclusion about the innovative potential as the result and factor of other components of the enterprise potential by O.Yu. Shilova and E.S. Chermoshenko definition as one that is formed as a result of innovative changes in the principles, processes, organizations and structures of the enterprise, in confirmation of the innovation process cyclicality and the innovation lifecycle and in the proper management of assets and intangible values of ensuring the sustainability of innovative development.

Also, innovation potential may arise as a result of the factors influence of social and demographic enterprise environment, consumer purchasing power, and efficiency of innovative activity management.

In favor of the fundamental difference in the types of potentials under consideration, the following definition of O.S. Moroz [42]: innovation potential is a set of innovative susceptibility (to wit the ability of the production and economic system to introduce and use innovations of various kinds in their activities) and the enterprise innovativeness degree (an indi-

cator that characterizes the possibility of transformation of scientific and technical development into novation, and then into innovation).

The innovation process involves many participants and has its own infrastructure. Market innovative infrastructure provides organizational, legal and economic support to the development of innovation potential of enterprises at different levels and in different forms [43]. Innovative potential in its essential resource diversity is the internal innovation infrastructure of the enterprise, both of which are the potential and infrastructure responsible for ensuring the activities implementation.

Guided by the scientists definition in explaining the innovative development concept, namely [44] is the development (as a result) on the basis of effective innovative activity implementation (for innovative enterprises), and development (as a process) on the basis of efficient innovative potential use (for any enterprises), – the hierarchical construction need of factors influencing the innovation activity becomes more important on the purpose of developing effective measures of leveling, counteraction and elimination [45]. Since innovation potential is a fundamental factor in pursuing activity based on the commercial mass embodiment of novation and, as a consequence, innovation development, it is appropriate to consider the innovation science category under study in terms of factorial ownership of innovation performance.

In addition to the result obtained in the first round of the stage of innovation and simultaneously inherited from the economic in accordance with the investigated terminological definition, innovation potential can be considered as a factor influencing the effectiveness of the analyzed activity and the emergence of results from the innovativeness introduction according to the interpretation of it as a set of factors by scientists V.I. Zakharchenko, N.M. Korsikova, I.V. Radzivilo and others. Innovation potential can also be viewed as a mirror to the factor definition of economic potential mentioned above, and therefore, as any factor of economic activity, being the aggregate factor of economic relations, is subject to and possible control by any interested parties and persons.

Being a generator of high innovation activity, innovation potential becomes the basis for the economic system to achieve higher level of development, increase creativity and readiness for innovative development [1].

In the course of introducing innovations on the basis of existing innovation potential, the formation and development of the intellectual and

innovative capital of the enterprise takes place [46], contributing to the improvement of human capital qualification characteristics, which is the basic intellectual capital element and, as a consequence, the basic innovative capital element. Also on the innovation basis there is a creative thinking activation, improvement of conditions, work organization, in particular in the context of creating prerequisites for the innovation development, conducting innovative activity, thus its indirect influence once again causing the relationship with innovative activity – the activity of staff.

It should be noted that innovation potential is still one of the most complex and debatable categories in modern innovation theory. In the most widespread resource approach, it is viewed from a static point of view as a set of resources that reflect the existing resource provision of innovation activity and innovative development of the enterprise. However, some experts insist on considering innovation potential as an ability to innovate, which, in addition to resources, must also have the capacity to use them effectively.

However, this ability is conditioned by the staff competence, which is an integral part of the intellectual component of innovation potential [38], determining one of the leading places of innovation potential with reliance on the qualitative characteristics of labor resources in the formation of intellectual and innovative capital and, in turn, making it the resultant qualitative characteristic of the entity from the productivity and efficiency of their use in achieving them, stipulating the inverse recurring and inherited interconnection potential and varieties of capital. In confirmation of belonging to the resulting qualitative characteristics, and in the case of the innovative potential of the innovative activity characteristics, the interpretation of the innovative character potential as the ability, willingness to carry out innovative activity according to the potential and effective approaches to its determination, testifies.

Therefore, in view of the above, we can conclude in the form of definition of innovative potential (as a result), where it is the result of realization by the economic activity subject with the help of existing set of interconnected various resources used for transformation of economic, technological, business processes for innovative, its readiness to ensure the renewal degrees of factors of production and innovativeness by participating in the innovation diffusion and providing increased competitive advantages by making for acquiring the status of innovative and use for innovative

enterprises of innovative susceptibility in the form of enhancement of each content-structural component of this innovation science category in order to carry out further innovative activity on the basis of the desire to intensify the knowledge-intensiveness incorporation into manufactured products and at a higher effective level of achievement of the tasks of effective innovative development.

4. Conclusions and prospects for further research

According to international experience, industry is considered to be the most productive of innovations. Manufacturing becomes more oriented not to the mass consumer, but to the specific needs of individuals, that is, to small markets. The number of entrepreneurial structures, especially small and medium-sized enterprises, that are able to adapt quickly to the requirements of the external environment is growing rapidly [43], testifying to the productivity and effectiveness of the innovative way of economic development in Ukraine and its individual entities.

According to the results of the research, many scientists were committed to the resource approach to the interpretation of innovation-oriented potential, whereby according to the source [11], the innovation potential represents a certain critical mass of resources of the business entity (intellectual, scientific, research and development, etc.) necessary and sufficient for its optimal development on the basis of constant search and use of new spheres and ways of realizing market opportunities that open to it, that is faced with the modification of the existing and the formation of new markets, identifying not the first time the innovative potential with the economic, to highlight the distinguishing features in which a comparative morphological analysis was performed.

Since, in general, the innovative feature of an enterprise's development from its development is its innovativeness [47], the innovative component of the innovation potential is its distinguishing feature from the economic potential as a category of economic science. Relying on theoretical gains in the definition of both types of potentials, one's own vision of interpreting innovative potential was deduced, taking into account the shortcomings of existing approaches to its definition and definitions.

On the basis of comparing the meaningful characteristics of the economic and innovation potentials concepts, the interpretation of the last as an innova-

tion activity result and the influence factor on the activity implementation and receiving kickbacks have been deduced and substantiated by the constructing definition logic and common markers of the essence of both concepts. In addition to determining the innovation potential factoriality to assess the effectiveness of innovation activities and the results of its implementation in terms of obtaining the results from the commercialization of developments was established a leading place of the investigated category of innovation in the formation of intellectual and innovative capital, making it a resultant qualitative characteristic of the entity and stipulating the inverse recurrent and inherited interrelation of potential and varieties of capital.

The prospect of further research remains to deepen the study of innovation potential in its relation to and influence on the formation of innovation activity results, determining the effectiveness of innovation and, accordingly, the effectiveness of innovative development at all management levels.

References:

1. Dzjubina A.V. (2008). Rozkryttja zmistu ponjattja «innovacijnyj potencial» ta vyznachennja jogho skladovykh [Disclosure of the concept of «innovative potential» and definition of its components]. *Nacionaljnyj universytet «Ljvivsjka Politekhnika»* [Lviv Polytechnic National University] (electronic journal), pp. 72–77. Available at: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/1981/1/12.pdf (accessed 08 September 2019).

2. Kavtysh O.P., Krush N.P. (2015). Teoretychno-metodychni pidkhody do vyznachennja sutnosti innovacijnogho potencialu pidpryjemstva [Theoretical and methodological approaches to determining the essence of the innovation potential of the enterprise]. *Zhurnal Nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu Ukrajiny «Kyjivsjkyj politekhnichnyj instytut»* [Journal of the National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»] (electronic journal), no. 8, pp. 1–11. Available at: http://economy.kpi.ua/ru/node/315 (accessed 08 September 2019).

3. Rajzbergh B.A., Lozovskyj L.Sh., Starodubceva E.B. (2007). *Sovremennij ekonomycheskyj slovarj* [Modern economic dictionary]. Moscow: YNFRA-M. (in Russian)

4. Benovsjka L.Ja. (2010). Innovacijnyj potencial reghionu ta umovy jogho realizaciji [Innovative potential of the region and conditions for its realization] (electronic journal). Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vldfa/2010_18/Benovska.pdf (accessed 11 September 2019).

5. Trukhyn S.A. (2006). Ocenka ynvestycyonnogho pryvlekateljnosty y yynovacyonnogho potencyala (na prymere Altajskogho kraja) [Assessment of investment attractiveness and innovative potential (on the example of Altai Krai)]. *Polzunovskyj vesnyk* [Polzunovsky Bulletin] (electronic journal), no. 3, pp. 200–203. Available at: http://elib.altstu.ru/elib/books/Files/pv2006_03_1/pdf/200truh.pdf (accessed 28 September 2019).

6. Baklanova Ju.O. (2010). Ynnovacyonnыj potencyal reghyona y egho otkrытostj po otnoshenyju k vneshnej srede [The innovative potential of the region and its openness in relation to the external environment]. *Upravlenye ekonomycheskymy systemamy: elektronnij nauchnij zhurnal* [Management of economic systems: an electronic scientific journal] (electronic journal), no. 1(12), pp. 1–13. Available at: http://uecs.mcnip.ru (accessed 28 September 2019).

7. Ivanov M.P. (2007). Chelovecheskyj kapytan y ghlobalyzacyja [Human Captain and Globalization]. *Myrovaja ekonomyka y mezhdunarodnie otnoshenyja*, no. 3, p. 24.

8. Kovtunenko K.V (2013). Osnovni pidkhody do formuvannja intelektualjnogho kapitalu: zmist ta rolj v innovacijnomu rozvytku pidpryjemstva [The main approach to formulating the intellectual capital: the role in the innovative development of the enterprise]. *Ekonomika pidpryjemstva ta upravlinnja vyrobnyctvom* [Economy of management and control of the radio industry] (electronic journal), no. 3(67), pp. 59–62. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/erco_2013_3_17 (accessed 17 September 2019).

9. Sergheev A.M. (2012). Ynnovacyonnaja aktyvnostj kompanyy [Company innovative activity]. *Nauchno-praktycheskyj zhurnal «Myr»* [Scientific and practical journal «World»] (electronic journal), no. june-september, pp. 47–51. Available at: https://cyberleninka.ru/article/v/innovatsionnaya-aktivnost-kompanii (accessed 17 September 2019).

10. Danjko M. (1999). Innovacijnyj potencial u promyslovosti Ukrajiny [Innovation Potential of Ukrainian Industry]. *Ekonomist*, no. 10, pp. 26–32.

11. Vojnarenko M.P., Skaliuk R.V. (2008). Innovacijnyj potencial promyslovykh pidpryjemstv: sutnistj, struktura, osoblyvosti ocinky ta perspektyvy rozvytku [Innovative potential of industrial enterprises: nature, structure, features of evaluation and prospects for development]. *Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu. Ekon. nauky*, no. 1(2), pp. 7–12.

12. Zakharchenko V.I., Korsikova N.M., Merkulov M.M. (2012). *Innovacijnyj menedzhment: teorija i praktyka v umovakh transformaciji ekonomiky [navch. posib.]* [Innovation management: theory and practice in the conditions of economic transformation [textbook tool]. Kiev: Centr navchaljnoji literatury. (in Ukrainian)

13. Fatkhutdynov R.A. (2003). *Ynnovacyonnij menedzhment. Uchebnyk* [Innovation Management. Textbook]. St. Petersburg: Pyter. (in Russian)

14. Smyrnova Gh.A., Tytova M.N., Mazur E.P. (2011). Ynnovacyonnij potencyal predpryjatyy, egho ocenka y metodi realyzacyy [The innovative potential of the enterprise, its assessment and implementation methods]. Pravo. Ekonomyka. Marketyngh, no. 7.

15. Radzivilo I.V. (2012). Mekhanizm formuvannja innovacijnogho potencialu promyslovogho pidpryjemstva: strukturyzacija ta identyfikacija elementiv [Mechanism of formation of innovative potential of industrial enterprise: structuring and identification of elements]. *Elektronne fakhove vydannja «Efektyvna ekonomika»* [Online Professional Edition «Effective Economics»] (electronic journal), no. 7, pp. 1–15. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1295 (accessed 12 September 2019).

16. Voloshchuk L.O. (2015). Kontseptualni zasady upravlinnia ekonomichno-bezpechnym innovatsiinym rozvytkom promyslovoho pidpryiemstva ta formuvannia yoho analitychnykh instrumentiv [Conceptual bases of management of economically safe innovative development of industrial enterprise and formation of its analytical tools]. *Ekonomika: realii chasu* [Economy: the realities of time]. (electronic journal), no. 1(17), pp. 234–241. Available at: http://economics.opu.ua/files/archive/2015/No1/234-241.pdf (accessed 28 September 2019).

17. Filyppova S.V. (2013). Otsiniuvannia ekonomichnykh pokaznykiv diialnosti orhanizatsii na zasadakh vrakhuvannia pohliadiv hrup ekonomichnoho vplyvu [Assessment of economic performance of the organization on the basis of taking into account the views of groups of economic influence]. *Ekonomika: realii chasu* [Economy: the realities of time]. (electronic journal), no. 2(7), pp. 235–240. Available at: http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html accessed 30 September 2019).

18. Balatskyi O.F. (2006). *Ekonomycheskyi potentsyal admynystratyvnikh y proyzvodstvennikh system: monohrafiia* [The economic potential of administrative and production systems: monograph]. Sumy: Unyversytetskaia knyha. (in Ukrainian)

19. Kalinesku T.V. (2007). *Stratehichnyi potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta rozvytok: monohrafiia* [Strategic potential of the enterprise: formation and development: monograph]. Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia. (in Ukrainian)

20. Rossokha V.V. (2009). *Teoretyko-metodychni zasady formuvannia, rozvytku ta otsiniuvannia vyrobnychoho potentsialu silskohospodarskoho pidpryiemstva* [Theoretical and methodological principles of formation, development and evaluation of production potential of agricultural enterprises]. Kiev: NNTs IAE. (in Ukrainian)

21. Hryshova Yu.I., Hatieva T.M. (2013). Pidkhody do formuvannia innovatsiinoho potentsialu pidpryiemstv kharchovoi promyslovosti [Approaches to formation of innovative potential of food industry enterprises]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 1, pp. 15–18.

22. Dolzhanskyi I.S., Zahorna T.O., Udalykh O.O., Herasymenko I.M., Rashchupkina V.M. (2006). *Upravlinia potentsialom pidpryiemstva* [Enterprise potential management]. Kiev: Tsentr navchalnoi literatury. (in Ukrainian)

23. Kriukova I.O. (2007). Resursnyi potentsial ahrarnykh pidpryiemstv ta kompleks zakhodiv z yoho vidtvorennia i ratsionalnoho vykorystannia [Resource potential of agricultural enterprises and complex of measures for its reproduction and rational use]. *Visnyk KhNAU. Seriia «Ekonomika APK i pryrodokorystuvannia»*, no. 3, pp. 97–97.

24. Berezi O.V., Plotnyk O.D. (2012). *Ekonomichnyi potentsial ahrarnykh pidpryiemstv: mekhanizmy formuvannia ta rozvytku* [Economic potential of agricultural enterprises: mechanisms of formation and development]. Poltava: Inter Hrafika. (in Ukrainian)

25. Mamonov K.A., Uhodnikov O.I. (2009). Ekonomichnyi potentsial: teoretychni aspekty ta liniia transformatsii [Economic potential: theoretical aspects and the line of transformation]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 26, pp. 198–202.

26. Kurochenko O.V., Kopnov M.A., Sladkevych V.P. and etc. (2008). *Ekonomika: vid A do Ya: Poniatiino-terminol. Slovnyk* [Economics: A to Z: Conceptual Terminol. vocabulary]. Kyiv: DP «Vydavnychyi dim «Personal». (in Ukrainian)

27. Kutsenko A.V. (2008). *Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia efektyvnistiu diialnosti pidpryiemstv spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy: monohrafiia* [Organizational and economic mechanism of management of efficiency of activity of the enterprises of consumer cooperation of Ukraine: monograph]. Poltava: RVV PUSKU. (in Ukrainian)

28. Kuznetsov B.L. (1999). *Vvedenye v ekonomycheskuiu synerhetyku* [Introduction to economic synergetics]. Naberezhnye Chelnyi: KamPY. (in Russian)

29. Otenko Y.P. (2004). *Metodolohycheskye osnovi upravlenyia potentsyalom predpryiatyia* [Methodological bases of enterprise potential management]. Kharkov : Yzd-vo KhNEU. (in Ukrainian)

30. Savchenko M.V. (2004). Upravlinnia ekonomichnym potentsialom promyslovykh pidpryiemstv [Management of economic potential of industrial enterprises] (PhD), Kharkiv.

31. Fedonin O.S., Riepina I.M., Oleksiuk O.I. (2005). *Potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta otsinka: navch.-metod. posib. dlia samostiinoho vyvchennia dystsypliny* [Enterprise potential: formation and assessment: training method. tool. for independent study of discipline]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)

32. Zakon Ukrainy «Pro priorytetni napriamy innovatsiinoi diialnosti v Ukraini» [Priority directions of innovative activity in Ukraine] № 3715-VI vid 08.09.2011 r. (tlectronic resource) Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17 (accessed 28 September 2019).

33. Akmaiev A.I., Kliianenko A.I., Osyka O.P. and etc. (2008). *Ekonomika y orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti* [Economics and organization of innovative activity]. Luhansk: IEPD NAN Ukrainy, SNU im. V. Dalia. (in Ukrainian)

34. Oviechkina O.A., Ivanova K.V. (2007). Ohliad metodiv otsinky rivnia innovatsiinoho potentsialu ekonomichnykh subiektiv [An overview of methods for assessing the level of innovation potential of economic entities]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 4, pp. 130–140.

35. Sydorchuk I.P. (2014). Sutnist, struktura ta osoblyvosti otsiniuvannia innovatsiinoho potentsialu promyslovoho pidpryiemstva [The essence, structure and features of evaluating the innovation potential of an industrial enterprise]. *Ekonomika i rehion* [Economy and region] (electronic journal), no. 2(45), pp. 97–101. Available at: http://jeou.donnu.edu.ua/article/view/1115/1134 (accessed 28 September 2019).

36. Filyppova S.V., Voloshchuk L.O., Smokvina H.A., Cherkasova S.O., Simakova N.M. (2009). *Innovatsiina transformatsiia promyslovoho sektoru ekonomiky Ukrainy ta mekhanizmy yii rehuliuvannia [monograph]* [Innovative transformation of the industrial sector of the Ukrainian economy and mechanisms for its regulation]. Odesa: «VMV». (in Ukrainian)

37. Stanislavyk O.V. (2007). Otsiniuvannia innovatsiinoho potentsialu promyslovykh pidpryiemstv Ukrainy: [monohrafiia] [Assessment of innovation potential of Ukrainian industrial enterprises: [monograph]]. Odesa: TES. (in Ukrainian)

38. Voloshchuk L.O. (2015). *Innovatsiinyi rozvytok ta ekonomichna bezpeka promyslovykh pidpryiemstv: problemy kompleksnoho upravlinnia: monohrafiia* [Innovative development and economic security of industrial enterprises: problems of complex management: monograph]. Odesa: Bondarenko M.O. (in Ukrainian)

39. Shylova O.Yu. (2012). Innovatsiinyi potentsial pidpryiemstva: sutnist ta mekhanizm upravlinnia [Enterprise innovation potential: essence and mechanism of management]. Marketynh i menedzhment innovatsii [Marketing and innovation management] (electronic journal), no. 1, pp. 220–227. Available at: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2012_1_220_227.pdf (accessed 30 September 2019).

40. Krasnokutska N.V. (2003). *Innovatsiinyi menedzhment: Navch. posibnyk* [Innovation Management: Educ. Manual]. Kyev: KNEU. (in Ukrainian)

41. Vashchenko N. (2014). Sutnist innovatsiinoho potentsialu torhovelnoho pidpryiemstva [The essence of the innovation potential of a trading company]. *Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu. Vseukrainska asotsiatsiia molodykh naukovtsiv* [Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University. All-Ukrainian Association of Young Scientists] (electronic journal), no. 1(209), pp. 5–17. Available at: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1181/3/Науковий%20вісник%20№1.Pdf (accessed 01 October 2019).

42. Moroz O.S. (2012). Formuvannia systemy pokaznykiv dlia otsiniuvannia innovatsiinoho rozvytku pidpryiemstva [Formation of a system of indicators for evaluation of innovative development of the enterprise]. *Ekonomyka Krima*, no. 3(40), pp. 263–266.

43. Tymchenko O.I. (2012). Innovatsiina infrastruktura yak chynnyk zabezpechennia efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti malykh pidpryiemstv [Innovative infrastructure as a factor in ensuring the efficiency of innovation activities of small businesses]. *Efektyvna ekonomika* [An efficient economy] (electronic journal), no. 12, pp. 1–6. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/op=1&z=1644 (accessed 01 October 2019).

44. Voloshchuk L.O. (2014). Innovatsiinyi rozvytok promyslovoho pidpryiemstva: sutnist ta problemy analitychnoho zabezpechennia v umovakh indykatyvnoho upravlinnia [Innovative development of an industrial enterprise: the essence and problems of analytical support in terms of indicative management]. *Biznes Inform* [Business Inform] (electronic journal), no. 11, pp. 75–79. Available at: http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2014-11_0-pages-75_79.pdf (accessed 28 September 2019).

45. Nosovets O.I., Voloshchuk L.O. (2017). Problematyka zdiisnennia innovatsiinoi diialnosti vitchyznianymy ekonomichnymy subiektamy v umovakh chynnoho zakonodavstva [Problems of implementation of innovative activity by domestic economic entities in the conditions of the current legislation]. *Biznes Inf*orm [Business Inform] (electronic journal), no. 7, pp. 64–70. Available at: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2017-7_0-pages-64_70.pdf (accessed 01 October 2019).

46. Nosovets O.I., Voloshchuk L.O., Kovtunenko K.V. (2018). Intellectual and innovative capital as an innovation activities results of industrial enterprises. *Ekonomika: realii chasu* [Economy: the realities of time]. (electronic journal), no. 4(38), pp. 49–60. Available at: https://economics.opu.ua/files/archive/2018/No4/49.pdf (accessed 05 October 2019).

47. Voloshchuk L.O., Kirsanova V.V., Filyppova S.V. (2014). *Analitychni instrumenty upravlinnia innovatsiinym rozvytkom promyslovoho pidpryiemstva : monohrafiia* [Analytical tools for managing the innovative development of an industrial enterprise: a monograph]. Odesa: Odes. nats. politekhn. un-t. (in Ukrainian)

NEW INDUSTRIAL POLICY IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE: DEVELOPMENT'S EXPERIENCE AND CONCLUSIONS FOR UKRAINE

НОВА ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА В КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ: ДОСВІД РОЗВИТКУ ТА ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Tetiana Obelets[1]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-40

Abstract. In this division of monograph experience of the new going is analysed near industrial politics of successful countries of region of Central and East Europe (CEE). *Research method.* The method of comparative analysis of new industrial politician is used for research of similar with Ukraine economies of Poland, Chech Republic and Hungary. By the method of ascent from part to general we defined such general and distinctive signs politician of countries of region of CEE. *Main part.* We are studied, analyzed and groupped an instruments of industrial politics in area of stimulation of Export, including for the enterprises of small and middle businesses (SME). These mechanisms were worked out and successfully mastered in the United States of America and were used on the stages of economic transformation of post-socialistic countries. We distinguished the features of vertical and horizontal instruments of industrial politics and then the most often applied events of Hard and Soft variants of industrial politics are structured in a CEE region. In this Region it was come forward basis of successful stimulation of height of industry such as presence of own currency (zloty, chech crowne and forint) and realization of independent currency-course politics, creation of industrial parks and special economic zones, and also application of mechanisms of reduction of prices and insurance of export by means of Export-credit Agencies. By the distinctive feature of Poland in realization of industrial politics there is reducing of

[1] Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer,
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute», Ukraine

© Tetiana Obelets

greater part and successful restructuring of remaining volume of a Sovereign debt on new basis. This Debt was re-profiled on the advantageous terms for Poland both before international financial organizations (IMF, World bank etc.) and before large private creditors. Reduction of promissory burden pawned basis for creation of new workplaces and technological rearmament in industry, that resulted in the speed-up economy growing of Poland. The feature of new industrial politics of Hungary are state measures on support of enterprises with specialization on NT with the large stake of value-added – in particular electronics. It distinguishes Hungary from nearby Republic of Slovakia, where by a government a course was taken on stimulation of creation of cluster of automobile and motor industry. Also the feature of Hungary is the developed system of trade houses with the purpose of advancement of the Hungarian export abroad at the financial assistance of the state participating Export-import bank and Export-credit agency, working in close cooperation. *Conclusions*. We recommend within the framework of realization of new industrial politics in Ukraine actively to bring over small and middle enterprises (SME) to export activity. We proposed for stimulation industrial policy as important institutional mechanism to establish the specialized state Agency of development of small and midsize businesses in Ukraine. It can become for example of the United States of America, with the use of real experience of countries of region of CEE. Using experience of Hungary, we offer creation by Government the National Trade House in Ukraine for financial and organizational support of advancement of export in co-operating with state specialized Ukreximbank and accrued Export-credit Agency of Ukraine. Also we consider a necessity to used Poland's and Chech Republic's experience on creation of the ramified network of Industrial parks on all territory of the country in Ukraine.

1. Вступ

Відтворення капіталу в умовах переходу до економіки знань в рамках підходів «Промисловості 4.0» передбачає забезпечення структурних економічних зрушень на власній продуктивній основі. Це неможливо забезпечити без реалізації державної промислової політики.

На міжнародній арені багато науковців досліджували зміни у промисловій політиці розвинутих країн та країн, що трансформуються. Зокрема, Е. Райнерт [14, с. 205] пише: «країна без промисловості й

далі повинна коритися залізним законам зменшуваної прибутковості. Навіть якщо технологічні зміни можуть посунути гнучкий мур, він стоїть і далі». В своїй доповіді до 50-річчя Римського клубу фон Вайцзеккер та Віймкан наголошують, що «увесь наш промисловий сектор нині здійснює цікавий перехід до «Промисловості 4.0»… у зв'язку із відновлювальними джерелами енергії» [1, с. 182]. Без розвитку нової екологічно орієнтованої промисловості неможливо «ефективне управління обмеженими ресурсами для досягнення найкращого результату в інтересах більшості людей з належною повагою до природи» – пише Г. Макстон [9, с. 283].

Держава визначає критерії регулювання економіки з метою встановлення балансу між інтересами бізнесу та потребами соціально-економічного розвитку країни, і саме це, за висновком В. Панченко та Н. Резнікової, дає змогу «віднайти раціональну структуру внутрішнього господарства і використати потенціал науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР). Таким чином досягається реалізація завдань постійного осучаснення економіки, її сталого зростання, що неодмінно сприятиме підтриманню належного рівня національної безпеки» [13, с. 96-97].

Промислова політика є базовим компонентом загальнодержавної економічної політики, спрямованої на досягнення мети прискореного зростання та сталого розвитку. Ефективні інвестиційна й фінансова політика заохочуватимуть високо технологічний імпорт та направлення наявних ресурсів для розвитку пріоритетних секторів промисловості.

Але необхідне закріплення чітких правил співіснування бізнесу і держави, встановлення системи покарань за корупцію та недобросовісність бізнес-поведінки. Одночасно з цим застосування системи стимулів за інноваційність бізнесу та його соціальне спрямування дозволить провести нову індустріалізацію країни.

Мета дослідження – аналіз нових підходів до промислової політики у країнах регіону Центральної та Східної Європи, що досягли значних успіхів у пост-соціалістичній трансформації на шляху по приєднання до Європейського Союзу шляхом компаративного аналізу власних та запозичених у більш розвинутих країн, зокрема, США заходів щодо стимулювання переходу економіки цих країн на шлях розвитку. Це дозволяє науці і високотехнологічним секторам про-

мисловості стати локомотивом економічного зростання, забезпечити адекватні умови для розвитку малого та середнього бізнесу та виробничого сектора економіки нових технологічних укладів. Матеріалами для дослідження є звіти Міжнародних організацій OECD, UNCTAD, Агентств розвитку малого та середнього бізнесу та Експортно-кредитних агенцій відповідних країн.

2. Теоретичні основи трансформації промислової політики

Під **«промисловою політикою»** експерти UNCTAD [28] пропонують розуміти «будь-який вид цілеспрямованих заходів або державної політики, який покликаний переорієнтувати галузеву структуру виробництва на ті сектори, які, як прогнозується, зможуть відкрити ширші перспективи для економічного зростання, ніж в разі відсутності таких». Такі заходи спрямовуються на диверсифікацію внутрішньої структури виробництва і сприяння накопичення потенціалу в нових галузях економіки або в нових видах діяльності, і є частиною так званої вертикальної промислової політики.

Українські дослідники достатньо глибоко опрацювали трансформаційні зміни в галузі нової промислової політики. Зокрема, В. Галасюк [2, с. 49], І. Гужва [3, с. 84-85] досліджують стимулювання експорту і тарифний протекціонізм у зовнішній торгівлі та механізм розвитку промисловості через індустріальні парки. В. Корнєєв [8, с. 180-181] вивчає вплив на промисловість фінансових посередників та державну фінансову політику розвитку. В. Панченко [13, с. 10-20] та Н. Резнікова [15, с. 48-51; 16, с. 7-10] в своїх працях розробили теоретичні засади переходу від неопротекціонізму до наступної стадії – економічного націоналізму. Зокрема, вони підкреслюють, що «поняття «промислова політика», «галузева політика», «секторальна політика», «індустріальна політика» в вітчизняній практиці та теорії вважаються як синонімічні, хоча у зарубіжній літературі термін «індустрія» означає будь яку область виробничої діяльності, в тому числі і сферу послуг» [12, с. 5]. Але якщо цей термін означає «галузь», то він використовується у вузькому розумінні і відображає саме галузеву політику.

На сучасному етапі існує застарілий вже розширений консенсус, що промислова політика повинна забезпечити **конкурентоспроможність всього сектора виробництва** і передбачає охоплення практично

усієї частки економічних галузей, що продукують внутрішній валовий продукт. При такому підході, «окрім саме промислових галузей, пропонується також стимулювання будівництва, транспорту, сільського господарства і сфери послуг» [17, с. 6].

Але такий розширений підхід, на нашу думку, не сприяє вирішенню питання щодо осучаснення «місії України» не як аграрної, а нової індустріальної держави. Досвід багатьох країн, що розвиваються, засвідчує, що модернізація, що віддана на відкуп вільному ринку, без проведення заходів проактивної промислової політики, не здатна вирішити завдань структурної трансформації економіки в цілому. Втім, на нашу думку, промислова політика не має обмежуватись вирішенням проблем окремих галузей, а сприяти підвищенню ефективності економіки шляхом оптимізації розподілу ресурсів та адекватного реагування на зовнішні шоки.

О. Москаленко [10, с. 462] підкреслює, що «міжнародна технологічна нерівномірність визначає диференціацію країн за рівнем економічного розвитку. У розвинутих країнах активно формується новий технологічний спосіб виробництва, який … містить такі технології, як біотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі та інтегровані високошвидкісні транспортні системи, нанотехнології тощо». Саме вони визначають місце країни у майбутньому глобальному розподілі.

Роль Уряду у розробці промислової політики насамперед полягає у створенні інституційного середовища, яке б уможливило впровадження дієвих заходів задля забезпечення прогресивних змін в структурі промислового виробництва шляхом залучення додаткових і перерозподілу наявних ресурсів. Такий підхід передбачає розгляд нової промислової політики як сукупності певних заходів, що описані у відповідній програмі дій згідно обраній стратегії залежно від сформульованих цілей. Ефективна промислова політика реалізується як загальнодержавними, так і місцевими органами влади через розробку і впровадження певного комплексу заходів із підвищення конкурентоспроможності промислового комплексу задля забезпечення економічного зростання в країні. Перехід до вищих технологічних укладів як запорука підвищення соціально-економічних стандартів в країні можливий лише у випадку комплексної структурно-технологічної перебудови застарілої промисловості.

Дослідники загалом виділяють **дві моделі промислової політики – жорстку та м'яку** [12, с. 6-7]:

1) **Жорстка модель** передбачає використання такого інструментарію, як:

– прямий перерозподіл ресурсів країни на користь конкретних суб'єктів господарювання або галузей;

– пільгове оподаткування, субсидування;

– наявність державних замовлень;

– пряме інвестування;

– державне регулювання цін на окремі категорії товарів;

– державні гарантії за позиками суб'єктів;

– наявність високого мита на товари неінвестиційного і несировинного характеру;

– асиметричність інформації;

– високий рівень присвоєння бюрократичної ренти.

Ця модель спирається на субсидування з бюджету та пільгове кредитування підприємств пріоритетних галузей. Але це передбачає реалізацію протекціоністського курсу у зовнішній торгівлі, спрямованого на створення так званих «тепличних» умов для національних виробників і залучення прямих іноземних інвестицій, які мотивуються зацікавленістю в уникненні високих вхідних тарифів для готових товарів при імпорті.

2) **М'яка модель** передбачає використання іншого інструментарію, а саме:

– підтримка конкурентоспроможності національних компаній і ведення бізнесу у всіх галузях без виділення суб'єктів державної підтримки;

– технічне регулювання;

– страхування ризиків виробничої діяльності та нефінансова підтримка експортерів;

– допомога у проведенні R&D;

– розвиток інфраструктури;

– навчання і перекваліфікація персоналу;

– висока «якість» бюрократії та низькій рівень присвоєння бюрократичної ренти.

Це дозволяє робити акцент на сприянні зростання конкурентоспроможності національних виробників, вирощуванні так званих «національних чемпіонів» при підтримці державними агенціями та міністер-

ствами інвестиційних інфраструктурних та інноваційних проектів, які дозволяють приватному бізнесу в країні підвищити рівень ефективності.

Таким чином, промислова політика може концентруватись на створенні і розвитку пріоритетних галузей економіки, а також орієнтуватись на стимулювання діяльності національних компаній-виробників. Наразі, яким би не був досвід розвинених країн у використанні потенціалу промислових галузей економіки та інструментарію реалізації промислової політики треба враховувати стадійність розвитку економіки та стратегічні задачі, які стоять перед державою. На етапі реалізації політики **нової індустріалізації** вкрай важливе запозичення технологій та інвестиційний імпорт, що стимулюються низькими митними тарифами, податковими пільгами, субсидіями споживачам інвестиційного імпорту та обмеженням імпорту готової промислової продукції. В контексті переорієнтації на виробництво високотехнологічної продукції інвестиційний імпорт (машини, обладнання, устаткування) може мати значно більший позитивний ефект для економіки, ніж позитивне сальдо торговельного балансу. Для країн перехідного типу імпорт технологій, іноземні інвестиції та ліцензійна діяльність часто відіграють важливішу роль, ніж виробництво з використанням застарілих, або недостатньо ефективних вітчизняних технологій. Зменшення платіжних дисбалансів, що ставиться за мету політикою Міжнародного валютного фонду, в такому випадку не виглядає як самоціль, адже негативний торговельний баланс, який вочевидь виникне у разі оплати дорогого імпорту, в такому випадку не є результатом «проїдання» кредитних ліній, а реалізації державницької економічної політики, націленої на подальше економічне зростання.

На наступному етапі **експортно-орієнтованого зростання** вживаються інституційні, адміністративні і валютно-монетарні інструменти стимулювання експорту. Збільшення експорту промислової продукції як елемент вирішення проблеми передбачає низку взаємопов'язаних задач, які повинні виконуватися комплексно, сінергетично підвищуючи ефективність кожного з них. Монетарний режим гнучкого таргетування інфляції або вибір жорсткого обмінного курсу сприятиме залученню прямих іноземних інвестицій у пріоритетні галузі економки. Використання ринкових механізмів державного стимулювання промислового експорту з великою часткою доданої вартості призведе

до підвищення конкурентоспроможності власної промислової продукції, а здійснення дієвих програм імпортозаміщення підтримає валютний курс національної грошової одиниці.

На етапі **прискореного розвитку** економіки можливе **зниження прямого** впливу держави на великий бізнес та надання пріоритету **підтримці малого та середнього бізнесу**. Допускається зниження тарифних та/або нетарифних бар'єрів у експортно-імпортній діяльності у взаємодії із заходами оптимізації податкової та митної політики, в першу чергу, з метою заохочення притоку довгострокових неспекулятивних прямих іноземних інвестицій. Стимулюється географічна диверсифікація зовнішньоторговель-них потоків задля використання країною потенціалу нових швидкозростаючих ринків. Логічним стає державне стимулювання зростання заробітної плати та підвищення освітнього рівня робочої сили.

На етапі **сталого розвитку ринку** горизонтальні інструменти промислової політики виходять на перший план, а вертикальні інструменти використовуються у контексті контр-циклічної політики. Завчасне застосування горизонтальних підходів може виявитися неефективним наприкінці фази зростання.

Таким чином, ефективність реалізації нової промислової політики визначається оптимальним поєднанням **загальних** (заходи забезпечення рівних умов конкуренції для всіх галузей і суб'єктів підприємницької діяльності) і **селективних** (заходи підтримки окремих пріоритетних галузей і суб'єктів підприємницької діяльності, зокрема МСБ) **інструментів державної підтримки**. Особливо ефективні дії можуть бути у сфері державно-приватного партнерства (цільові програми, інвестиційні та інноваційні проекти, угоди про розподіл продукції, спільні підприємства, регіональні інвестиційні та інноваційні проекти, велика приватизація, вертикальне інтегрування, злиття та поглинання компаній задля формування промислових національних чемпіонів).

При розробці нової національної промислової політики треба враховувати як економічні так і геополітичні чинники. Як резюмує Г. Кіссінджер: «політична та економічна організації світу суперечать одна одній. Міжнародна економічна система стала глобальною ,тоді як політична структура світу і далі будується на національних державах. Економічна глобалізація за своєю суттю ігнорує національні кордони» [5, с. 294-295].

3. Досвід стимулювання промислової політики США, який використовували країни регіону ЦСЄ

У промисловій політиці розвинутих країн підкреслюється важливість нематеріальних факторів (інформації, наукових знань, кваліфікації робочої сили) у забезпеченні конкурентоздатності підприємств. Країни Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) поряд із досвідом Європейського Союзу використовували й багаторічні напрацювання світового лідера – США.

США послідовно проводять промислову політику з метою підтримки життєздатності своєї промислової бази і забезпечення свого глобального технологічного лідерства. В останні роки увагу директивних органів Сполучених Штатів не було зосереджено на забезпеченні розробки національних стратегій і національних програм централізованими координаційними установами в інтересах розвитку конкретних галузей, незважаючи на те, що така модель періодично використовувалася в минулому. Замість цього вони використовували більш децентралізований підхід, при якому в рамках цілого ряду ініціатив і програм, розроблених на федеральному рівні та на рівні штатів, виявлялася підтримка як традиційним, так і новим стратегічним галузям.

Непрямі заходи «м'якої» промислової політики здійснюються в рамках розробки інноваційних програм, зокрема, це:

MEP (Manufacturing Extension Partnership – США) – призначена для забезпечення відповідності малих виробничих фірм міжнародним стандартам якості й ефективності;

ATP (Advanced Technology Program – США) – виплачуються субсидії на розробку і комерціалізацію базових технологій;

Програми ***CRADA*** (Cooperative research and development agreements – США) і ***SBTTP*** (Small business technology transfer program – США) [30] дозволяють вченим та інженерам федеральних лабораторій співпрацювати з колегами із зовнішніх організацій в області розробки і комерціалізації нових технологій шляхом спільного фінансування державою наукових досліджень, що замовляються фірмами в НДІ і ВНЗ. Відзначається, що дана схема проста в управлінні, має швидку віддачу, але більше відповідає діючим підприємствам, що вже займаються НДДКР. Аналогічні програми діють і на міжнародному рівні.

Державне стимулювання інвестицій у промисловість країни активно використовується урядом США і передбачає, насамперед,

широке інформування бізнес-середовища про наявні і потенційні інвестиційні можливості та комплекс заходів в сфері забезпечення інвестиційного клімату. Введення прискореної амортизації, застосування різних податкових пільг, зменшення ефективної ставки корпоративного податку у США – приклад того, як інструменти фіскальної політики підвищують віддачу від промисловості, продукція якої у зовнішній торгівлі країни відіграє лідируючу роль.

В ролі ***«держави-підприємця» США беруть на себе основні ризики і відіграють провідну роль у формуванні ринків в рамках розробки та комерціалізації нових технологій***, які вважаються важливими для країни. Шляхом фінансування вкрай ризикованих досліджень «держава-підприємець» знижує ризик для приватних інвесторів і тим самим відіграє незамінну роль каталізатора істотних інновацій. Таким чином, в США держава виступає головним джерелом фінансування на ранніх етапах інноваційної діяльності; при цьому на державний сектор припадає понад 50% витрат на фундаментальні дослідження, а на приватний сектор – менше 20% [20]. Такі державні інвестиції поширюються на різні види досліджень, більшість з яких має вкрай невизначеним потенціалом з точки зору майбутньої віддачі. Це, де-факто суперечить ліберальним лозунгам та підходам Вашингтонського консенсусу для країн, що трансформуються.

В ролі ***«держави-координатора» США створюють мережі між різними суб'єктами в інноваційних системах (наприклад, компаніями, фінансовими установами, науково-дослідними інститутами і державними фондами), а також в рамках організацій і установ та управляють цими мережами***. Таким чином, вони спонукають різного роду фірми вбудовуватися в децентралізовану інноваційну систему, що охоплює галузевий, регіональний і національний рівні. З урахуванням такого своєрідного мережевого характеру промислової політики і пов'язаної з ним відсутності єдиної установи, яка відповідала б за цю політику, такого роду державні заходи з проведення промислової політики іноді називають діями «держави прихованого розвитку».

Наступ Великої рецесії та прихід президента Д. Трампа ознаменував прийняття цілого ряду більш помітних заходів загальної політики, спрямованих на досягнення спільної мети відродження американського промислового виробництва. Водночас, ці заходи, як правило, не вважають частиною промислової політики, оскільки їх безпосередня мета полягає

в **недопущенні масових банкрутств і широкомасштабного безробіття**. Попри це більшість із запроваджуваних заходів нової індустріалізації орієнтовані на внутрішнє промислове виробництво США через його найважливіше значення для технологічних інновацій, зростання експорту та створення добре оплачуваних робочих місць в США, завдяки чому сектор промислового виробництва знову стає ключовим компонентом конкурентоспроможної та інноваційної економіки.

Багато із досвіду США країни ЦСЄ застосовували для стимулювання малого та середнього бізнесу. Світовий досвід свідчить про те, що малий бізнес, до якого у більшості країн входить також і середній бізнес (МСБ), є ключовим сегментом сучасної ринкової економіки, в якому зосереджена значна частина національних економічних ресурсів. Так, більше 95% від загальної кількості підприємств США припадає на МСБ, саме малі та середні підприємства виробляють майже половину обсягу сукупного випуску продукції, створюють більш 75% нових робочих місць [23].

Доречно в цьому контексті пригадати і те, що у США майже кожна серйозна компанія – світовий чемпіон-єдиноріг із ринковою капіталізацією більше 1 млрд. дол. США – спочатку була створена як підприємство малого бізнесу. Таким чином, мале підприємництво у США і інших економічно розвинених країнах є основою ринкової інфраструктури.

Згідно із визначенням Адміністрації малого бізнесу США (Small Business Administration – ***SBA***), компанія відноситься до малого бізнесу, якщо в ній працює менше 500 співробітників. На сьогоднішній день в США створено близько 27 млн. компаній малого бізнесу. Щорічно у США створюється близько 600 тисяч підприємств малого бізнесу і зникає близько 500 тисяч. Зважаючи на це, особливе значення для розвитку малого бізнесу в США відіграє відповідна державна підтримка. Зокрема через Програму ***SBIR*** (Small Business Innovation Research) [31] – кожне федеральне відомство США виділяє малим високотехнологічним підприємствам гранти на участь у програмах НДДКР цих відомств. Субсидії від держави одержали понад 33 тис. фірм на першому етапі і 12 тис. – на другому, на загальну суму 7,7 млрд. дол. США.

Основні принципи державної допомоги малому підприємництву були закладені ще за часів Великої депресії, після якої надавалися субсидії малим і середнім підприємствам, оскільки саме малий бізнес за тих часів

створював основні робочі місця в країні. Законодавчу основу малого підприємництва становить Закон про малий бізнес, прийнятий в 1953 році, який визначив пріоритетну значимість державних інтересів в допомозі та підтримці малого бізнесу з ціллю сприяння зайнятості населення.

У тому ж році у США було створено спеціалізовану Адміністрацію SBA, місія якої полягає у відстоюванні та захисті інтересів малого бізнесу на урядовому рівні. Дана організація надає консультаційну, фінансову підтримку, а також допомагає малим підприємствам отримувати державні замовлення і укладати контракти з великими компаніями. Основними завданнями SBA є: сприяння в отриманні кредиту, субсидування і кредитування малого і середнього підприємництва за рахунок власних коштів, надання технічної та інформаційної допомоги бізнесу.

Загалом, американська модель фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу передбачає не лише безпосередню підтримку малого бізнесу за рахунок державних коштів, а і незалежне функціонування приватного фінансування малого бізнесу.

Так, у сфері підтримки МСБ найбільшого поширення у США набули:

– приватні вкладення, як правило, заможних сімей, з метою «агресивного інвестування» частини сімейних коштів у малі підприємства;

– професійні фонди, що розпоряджаються грошима різних організацій;

– ресурси інвестиційних компаній, об'єднань інвесторів для пошуку найбільш привабливих венчурних підприємств;

– ресурси страхових компаній, які зазвичай більш консервативні і часто вимагають певної частки акціонерного капіталу для гарантії своїх інтересів.

Адміністрація малого бізнесу США – SBA – це найбільш важливий і успішно функціонуючий інститут фінансової підтримки малого бізнесу в світі. Щорічно SBA надає більше 60 тисяч кредитних гарантій на суму близько 10 млрд дол. США. У вигляді гарантій здійснюється близько 90% усього обсягу кредитної допомоги. У якості плати за надання гарантій SBA стягує з комерційного банку або його позичальника лише 1% від суми позики [29], можна вважати досить вигідним для позичальника. SBA веде досить агресивну політику з метою знаходження ринкових можливостей для малих підприємств, які мають експортний потенціал. Працюючи з різними державними відомствами та університетами, SBA регулює роботу близько 900 центрів розвитку малого бізнесу, які нада-

ють технічну та управлінську допомогу підприємцям. Безпосереднім результатом діяльності SBA є розширення доступу малих підприємств до кредитного фінансування; зниження ризику приватного позикового капіталу; збільшення частки малого бізнесу в ВВП США. Діючі програми в рамках SBA щорічно оновлюються, а також створюються нові напрямки підтримки малого бізнесу. Найбільш відомими програмами є три: – **7a; – CDC / 504; – microcredit loans**.

У загальному вигляді діяльність SBA з точки зору комерційних банків, що звертаються за гарантією при кредитуванні того чи іншого малого підприємства, можна представити у вигляді узагальненої схеми рис. 1:

За програмою ***7a*** мале підприємство може отримати гарантії, якщо з певних причин не здатне запропонувати банку заставу. Так, для суми не більше 750 тис. дол. США гарантія надається у межах 75% позики, на 100 тис. дол. США – у межах 80%. Терміни надання гарантії – до 10 років на оборотний капітал і до 25 років на основний, при цьому процентна ставка не повинна перевищувати 2,75% [27].

Мета програми ***«504»*** – допомога в розширенні і модернізації вже діючих малих підприємств. За програмою CDC/504 надається довгостроковий кредит с фіксованою ставкою на купівлю землі, будівель, благоустрій вулиць, ремонт, придбання машин і обладнання. За даною програмою бізнес кваліфікується як малий, якщо його власний капітал не перевищує 7,5 млн дол. США, а середній чистий дохід не вище 2,5 млн дол. США. Гарантія надається в залежності від виду кредиту і складає 40-100% позики, максимальна її сума варіюється від 1 до 4 млн дол. США [27].

В узагальненому вигляді особливості програм кредитування SBA та види доступних для МСБ кредитів представлені в табл. 1.

Особливу роль у діяльності SBA займає фінансування **інноваційних проектів** малого бізнесу. У 1981 році було прийнято Закон про інноваційні дослідженнях малого бізнесу (Small Business Innovation Research Act), що посилив вплив держави на інноваційні процеси в країні за рахунок надання малим підприємствам безоплатних субсидій на інноваційну діяльність[18, С. 102]. На урядові міністерства та відомства США покладено обов'язок щорічного виділення частини власних коштів на підтримку малого інноваційного бізнесу. Важливою умовою при наданні цих коштів є відсутність банківського або венчурного капіталу у фінансуванні інноваційної діяльності підпри-

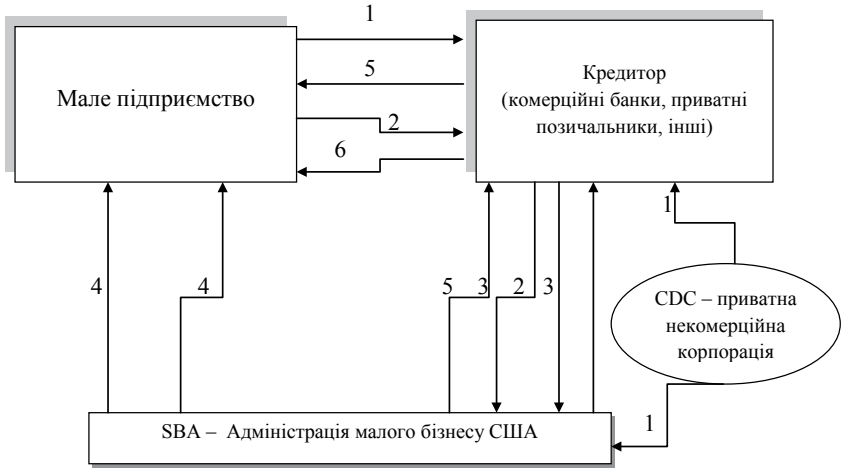


Рис. 1. Схеми кредитування МСБ у США

Схема кредитування малого бізнесу 7а в США (стрілки прямі):

1 – мале підприємство надає кредитору документи на отримання кредиту;

2 – кредитор вносить заявку на розгляд SBA;

3, 4 – якщо згоду на кредитування отримано, то SBA виступає гарантом по кредиту для малого підприємства і одночасно страхує кредитний ризик;

5 – кредитор надає кошти малому підприємству.

Схема кредитування малого бізнесу за програмою CDC/504 (стрілки зигзагоподібні):

1 – приватна некомерційна корпорація (CDC) знаходить кредитора, виконуючи функції посередника між SBA і приватними кредиторами;

2 – мале підприємство надає документи кредитору на одержання кредиту;

3 – кредитор вносить заявку на розгляд ня SBA;

4, 5 – якщо згоду на кредитування отримано, то SBA виступає гарантом по кредиту для малого підприємства і одночасно страхує кредитний ризик;

6 – кредитор надає кредитні ресурси малому підприємству.

Джерело: [27, переклад з англ. автора]

ємств. SBA координує різні програми фінансової підтримки інновацій у розвитку малого бізнесу, зокрема, Інноваційні дослідження малого бізнесу (ІДМБ – Small Business Innovation Research) та Передача технологій малого бізнесу (ПТМБ – Small Business Technology Transfer).

Таблиця 1

Програми SBA і їх особливості

Програма	Види кредитів в рамках програми	Коротка характеристика
7a	**Спеціальна програма кредитування** малого підприємництва, що включає фінансову допомогу **для підприємств, які мають особливі вимоги**	
	Експрес SBA і пілотні програми	Пропонують вдосконалений і прискорений варіант процедури кредитування для окремих груп позичальників (*для військовослужбовців, ветеранів, інших подібних позичальників*)
	Кредитні програми розвитку експорту	Надають фінансову допомогу підприємствам малого бізнесу, які є експортерами, включають кредитні програми, спеціально розроблені для стимулювання експорту
	Сільські бізнес-кредити	Призначені для надання фінансової підтримки фермерам. Особливість програми – спрощена процедура кредитування, оптимізація процесу оформлення і обробки кредитної заявки
CDC/ 504	**Програма надання довгострокового кредитування з фіксованою ставкою для придбання основних фондів.** В рамках програми додатково здійснюється фінансування для поповнення оборотного капіталу, консолідації, погашення або рефінансування боргу	
	Кредит під заставу від приватного кредитора	Надання кредиту під забезпечення, яке покриває до 50% від вартості проекту
	Кредит під заставу CDC	Вид кредитування за участю CDC, при якому 100% від вартості проекту покрито. SBA надає повну гарантію боргових зобов'язань (100%) при забезпеченні заставою, що покриває до 40% від вартості проекту. Внесок від позичальника становить не менше 10% від вартості проекту
Microloans	**Програма мікрокредитування** надає невеликі короткострокові кредити малому бізнесу. Максимальна сума кредиту становить 50 тис. дол. США (середній розмір мікрокредиту – 13 000 дол. США)	

Джерело: SBA USA [25]

За програмою ІДМБ на конкурсній основі здійснюється фінансування підприємств малого бізнесу, що займаються розробками нових продуктів і технологій, шляхом укладення з ними контрактів на видачу грантів. У 2010 році дослідницький фонд, кошти з якого використовуються для контрактів і грантів, перевищив 1 млрд дол. США. Більше половини грантів отримали фірми з менше ніж 25 працівниками і третина грантів отримали фірми з менше ніж 10 працівниками.

Програма ІДМБ складається з двох етапів:

– початковий етап (надається до 150 тис. дол. США на технологічне обґрунтування проекту);

– заключний етап (надається до 1 млн. дол. США на створення прототипу технології протягом 2 років).

Що стосується програми ПТМБ, то згідно неї надається фінансове сприяння малим підприємствам, які працюють за підтримки неприбуткових науково-дослідних організацій. Причому наукова організація повинна внести свій вклад не менше 30%, а підприємство – не менше 40% загального обсягу необхідного фінансування. Так, у 2010 році фонд програми ПТМБ склав понад 100 млн. дол. США [25]. Статистика за програмами ІДМБ і ПТМБ у 2003-2012 рр. відображена у табл. 2:

Таблиця 2

Фінансування інноваційного бізнесу у США

Рік	Кількість переможців на фінансування	Коефіцієнт ефективності	Загальний обсяг інвестицій, млн дол. США
2003	1488	26,8%	327. 7
2004	1596	23,5%	369. 8
2005	1307	21,3%	329.3
2006	1269	23,1%	351.6
2007	1142	24,5%	304.5
2008	1242	28,5%	341.1
2009	1108	24,5%	339.6
2010	1 079	17,0%	334.4
2011	902	14,1%	311.1
2012	1 095	18,7%	366.8

Джерело: SBA USA [25]

Із даних таблиці видно, що коливалися та дещо зменшувалися у посткризовий період після 2008 року із року в рік такі показники:

– кількість заявок, що перемогли у конкурсі на отримання гранту за програмами ІДМБ і ПТМБ;

– загальний обсяг інвестицій, який лише у 2012 році показав незначне зростання;

– коефіцієнт ефективності (success rate), що дорівнює процентному відношенню ефективності, до усіх поданих заявок.

Таким чином, можна зробити висновок про поступове посилення вимог до якості та перспективності майбутніх проектів малого бізнесу.

Ще одним напрямком діяльності SBA є сприяння експорту, в тому числі товарів (послуг) підприємств малого бізнесу. У зв'язку з цим спільно з Міністерством торгівлі США створені **Центри сприяння розвитку експорту**.

Інший напрямок діяльності SBA – інформаційна підтримка та навчання підприємців. Особливу значущість представляють центри жінок-підприємців **Woman Business Centers** (WBCs). Фінансування даної організації здійснюється урядом США з метою підтримання гендерної рівності.

Досить великим інститутом підтримки малого бізнесу у США є **Association of America`s Small Business Development Centers** (***ASBDC***). В рамках ASBDC по всій країні функціонують міжрегіональні підрозділи і близько 1 000 місцевих центрів (Small Business Development Centers (*SBDCs*), які фінансуються урядом США. Такі центри надають комплекс послуг, пов'язаних з конкретними проектами в різних сферах дрібного і малого підприємництва [27].

Таким чином, американська система фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу з метою здійснення промислової політики досить ефективно поєднує державні та приватні форми фінансування, і її досвід дуже корисний і частково використовується для імплементації в країнах ЦВЄ.

4. Досвід Нової промислової політики у країнах регіону ЦСЄ

У країнах ЄС частка МСП у загальній вартості експорту складала в 2015 р. близько 35%, а в Україні – 14,5% [11, с. 41]. Резерви для залучення МСП для виконання цілей нової промислової політики шляхом зростання

експорту є, але на шляху їх реалізації стоять досить серйозні перешкоди, а саме: «визначення бізнес-можливостей за кордоном; ідентифікація та аналіз ринків; налагодження контактів із закордонними клієнтами; забезпечення надійного представництва комерційних інтересів компанії за кордоном; доступ до фінансування зовнішньоекономічної діяльності; спроможність менеджменту приділити достатньо часу управлінню діяльністю компанії на зовнішніх ринках; залучення професіоналів для допомоги керівництву при здійсненні операцій на зовнішніх ринках: покриття витрат виходу на міжнародні ринки; протидія недобросовісній конкуренції: труднощі в плані отримання державної підтримки» [21].

Одним із стимулюючих засобів нової промислової політики є практика списання боргів країнам, що застосовується переважно у випадках, коли позичальники мають «критичні» або близькі до них рівні кредитних ризиків. Списання боргу перед кредиторами-членами Лондонського клубу вперше було застосовано в 1990р. щодо Мексики, Коста-Ріки та Венесуели. В І половині 90-х рр. мало місце списання від 30 до 50% комерційних боргів Болгарії, Румунії, Угорщини, Польщі, Єгипту, яке було обумовлене не тільки економічними, а й політичними міркуваннями. Приклад Польщі свідчить, що поряд з успіхами ринкових перетворень при списанні боргів до уваги бралася її допомога в проведенні операцій в Іраці. До того ж, за окремими оцінками, обсяг заборгованості цих країн оцінювався понад 600% відносно річного експорту, тобто більше, ніж вдвічі перевищував критичний рівень. Списання боргу застосовується також і в інших випадках, наприклад, при реалізації технології випуску довгострокових Брейді-облігацій різних модифікацій для країн, що потерпають від надмірної заборгованості.

Тривалі тренди зростання **економіки Польщі** помітно перевищують динаміку інших 27 країн ЄС. Запорукою швидкого розвитку економіки країни є підвищення продуктивності праці, підвищення ефективності виробництва завдяки впровадженню нових технологій та інвестиціям. Значною мірою такі досягнення стали наслідком реалізації списання боргів та започаткування заходів промислової політики. Це добре описав головний творець польського економічного дива Гж. Колодко [6, с. 65], дійшовши до висновку, що «країни які вміють робити з відповідних економічних теорій належні висновки для економічної політики, розвиваються швидше… Є шанси утриматися на

шляху швидкого зростання протягом багатьох років, як для Польщі у період 1994-1997 рр., коли ВВП на душу населення зріс на цілих 28%».

У 1989 р. польський уряд почав переговори на тему часткової погашення боргу країни. В першу чергу, вони були проведені з 17 державними кредиторами, яких представляв Паризький Клуб. Закінчилися переговори у 1991 р. підписанням протоколу про 50%-й редукцію і 50%-й реорганізацію зовнішньої заборгованості по прийнятих довго- і середньострокових кредитах.

Погашення мало умовний характер (полягало в редукції зобов'язань в два етапи спочатку 30% у 1991-1994 рр., а наступні 20% у 1994 р., але тільки при виконанні Польщею наступних умов: *своєчасної сплати 20% від відсотків в 1991-1994 рр.; проведення економічних реформ під контролем МВФ; встановлення в процесі переговорів з приватними кредиторами такого ж за масштабом погашення боргу.*

Реорганізація полягала в реструктуризації зобов'язань до 2008 р. (відносно 16 держав) і до 2014 р. (тільки відносно Японії). Графік виплат був погоджений з наявними платіжними можливостями Польщі. Державні кредитори погодилися також на так звану екоконверсію, тобто переказ до 10%, але не менше 20 млн дол., належних їм в якості внесків і відсотків, на рахунок Екофонду. Ці засоби призначалися для фінансування витрат, пов'язаних з охороною довкілля в Польщі. Переговори з приватними кредиторами (а це більше 470 комерційних банків) були «набагато важчими, попри те, що зобов'язання Польщі тут складали менш 1/5 загального боргу, тоді як відносно урядів інших держав – близько 2/3» [7, с. 83].

Переговори з Лондонським Клубом, який представляє приватних кредиторів, закінчилися в 1994 р. ***З належних їм близько 14 млрд дол.*** Польщі дозволили викупити близько 1/ 4 за готівку за ціною 41 цент за основний борг по поновлюваних кредитах 70-х років і за ціною 38 центів – за борг по поновлюваних кредитах 80-го року. Додатково початкова квота була зменшена більш ніж на 20% в результаті погашення. Частину зобов'язань (близько 54%), що залишилася, приватні банки замінили на випущені Польщею в звернення так звані облігації Brady, які польська сторона зобов'язалася викупити до 2014 і 2024 рр. Це означає, що цю частину боргу Польща досі не обслуговує, а його сплата буде зроблена під час викупу облігацій Брейді, деномінiновані

переважно в доларах. Основна ідея таких облігацій полягає в конвертації державного боргу в особливі цінні папери, забезпечені безкупонними казначейськими облігаціями США строком до 30 років.

У промисловій політиці Польщі еволюційно змінювались підходи від переважно вертикальних до горизонтальних. За даними Європейської комісії, сьогодні заходи горизонтальної підтримки становлять понад 70% від загального обсягу державної допомоги в Польщі. Внесок МСП у ВВП Польщі перевищує 51%, а частка у загальній зайнятості – 68% [4, с. 56]. Основні пріоритети горизонтальної промислової політики передбачають ринкові умови, стабільне і передбачуване законодавство, доступність фінансових, трудових, інноваційних ресурсів. Ключовими передумовами успіху промислової політики Польщі дослідники, зокрема І. Гужва [3, с. 102] виділяють стимулювання промислового експорту. У рамках урядової програми підтримки експорту з Республіки Польща підприємства-експортери можуть залучати кредитні ресурси на довгостроковій основі під страхове покриття польської Експортно-страхової агенції «Корпорація страхування експортних кредитів» (Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company (***KUKE***). Кошти залучаються для фінансування постачання продукції польських виробників на експорт.

Існує підтримка інвестицій у провідні галузі за різними категоріями (нові інвестиції, прямі іноземні інвестиції, створення нових робочих місць тощо). Як інструменти сприяння інвестиціям використовуються спеціальні інвестиційні режими, урядові гранти за Програмою підтримки інвестицій (що мають важливе значення для економіки на 2011–2020 рр.), ресурси структурних фондів ЄС тощо. За рівнем інвестиційної конкурентоспроможності Польща займає високі місця у ЄС. Підтримка створення нових робочих місць «залежить від проекту та може сягати 15,6 тис. злотих (4 тис. дол. США) за одне робоче місце. Також існує підтримка навчальних програм, спрямованих на підвищення кваліфікації персоналу – максимальна сума компенсації 70%» [2, с. 44];

Пільгові інвестиційні режими в Польщі діють на території 14 спеціальних економічних зон (СЕЗ). Сприятливі умови ведення господарської діяльності на цих територіях передбачають податкові пільги, полегшені процедури працевлаштування, якісне інфраструктурне забезпечення. Виробники в індустріальних парках, розташованих в

польських СЕЗ, можуть отримати від держави звільнення від сплати корпоративного податку або податку на доходи фізичних осіб, а також часткове звільнення від податку на майно.

Фінансове сприяння інноваційно-технологічному поступу економіки відбувається у рамках програми інтелектуального розвитку («Kredyt na innowacje technologiczne», Programu Inteligentny Rozwój), одночасно за вищеописаним досвідом США забезпечується полегшений доступ до фінансових ресурсів для малих і середніх підприємств (***МСП***) у формі грантів і кредитів, які фінансуються з коштів державного бюджету та європейських фондів. Стимулювання розвитку МСП, особливо в інноваційних галузях, які виготовляють продукцію з високою доданою вартістю для уряду є пріоритетним. Важливою також є підтримка промислового розвитку регіонів як складової розвитку країни в рамках успішної реформи децентралізації.

Стабільність та висока активність фінансового сектора у пропозиції послуг для підприємств також є ключовим фактором нової промислової політики. Варшавська фондова біржа є найбільшим фінансовим ринком у регіоні ЦСЄ і є дійсно інноваційним хабом для торгівлі фінансовими інструментами, відкритим для емітентів та інвесторів з Польщі та інших країн.

За останні 15 років **Угорщина** досягла високих темпів економічного зростання, випередивши за ними в середньому Європейський Союз, завдяки своїй **спроможності залучати прямі іноземні інвестиції та наявності власної валютної політики** – невходження до зони євро та гнучкості курсу власної національної валюти – форінту. Угорщині стала лідером регіону ЦВЄ у залученні іноземних інвестицій **шляхом заснування індустріальних парків**. Світовий досвід переконує, що індустріальні парки можуть бути ефективним способом залучення інвестицій у певні галузі економіки, сприяти зменшенню безробіття й розвитку кращих технологій та інфраструктури.

Упродовж останніх десяти років Угорщині вдалося стати лідером у залученні іноземних інвестицій шляхом заснування промислових парків. Завдяки своїй спроможності залучати прямі іноземні інвестиції в наукомісткі сфери Угорщина також досягла найбільших успіхів в електронній промисловості, на відміну від сусідньої Словаччини, де було зроблено пріоритет на розвиток машинобудування, насамперед, тран-

спортного. Прямі іноземні інвестиції необхідні Угорщині для інтеграції наявних і майбутніх компаній у сфері виробництва електроніки до глобальних виробничих мереж. Тимчасом як 90% прямих іноземних інвестицій до країни спрямовуються до електронної промисловості, 2001 року обсяги угорського експорту становили 50% усього обсягу експорту електронних товарів з країн Центральної та Східної Європи.

Індустріальні парки в Угорщині вперше засновано ще далекого 1997 року з ініціативи центральної влади. Спочатку ці парки були розташовані в західній Угорщині. До них вдалося залучити великі міжнародні компанії, що виробляють продукцію, орієнтовану на експорт. Ці парки виявилися дуже ефективними, вони швидко розвивалися й досягли вагомих результатів. Починаючи з 1997 року, численні органи місцевого самоуправління очолили процес розвитку промислових парків шляхом запровадження економічних програм регіонального розвитку. Більшість компаній у другій групі парків становили вже малі та середні підприємства, що виробляють продукцію, орієнтовану не на експорт, а на внутрішній ринок.

На сьогодні в Угорщині налічується більш як 160 різноманітних індустріальних парків, серед яких інвестори можуть обирати відповідно до їхніх видів діяльності та вимог до спеціалізації. Кількість індустріальних парків в Угорщині та їхні показники ефективності (прибутковість та обсяги експорту) зросли більше як уп'ятеро проти 1997 року, тимчасом як кількість людей, які працюють у промислових парках, збільшилася майже вчетверо. Угорська агенція інвестицій і розвитку торгівлі стверджує, що нині індустріальні парки виробляють 25% загальних обсягів промислового виробництва, а також 40% промислової продукції, що експортується. Драйвери зростання –у інтенсифікації праці та віддачі від труда. Водночас, продуктивність праці в індустріальних парках, більш як на 70% вища за середню продуктивність праці в угорській економіці й лише на 15% нижча за середню продуктивність праці загалом в ЄС.

В Угорщині індустріальні парки пропонують наявним і потенційним інвесторам сприятливі умови діяльності, включаючи підтримку органів місцевого самоуправління та досить різноманітні пільги. Зараз парки пропонують широкий асортимент економічних стимулів, таких як податкові знижки та пільги для розвитку науково-дослідної роботи.

Усі індустріальні парки в Угорщині пропонують такі послуги:

– Базова інфраструктура. Вона містить послуги водопостачання та водовідведення, постачання електроенергії, газу, заасфальтовані дороги, мережу телефонного зв'язку та освітлення території. Розвиненіші промислові парки пропонують додаткову інфраструктуру, наприклад, доступ до Інтернету, цифрові мережі зв'язку з комплексними послугами, асиметричні цифрові абонентські лінії, доступ до волоконно-оптичних ліній зв'язку (ВОЛЗ) та ін.

– Допоміжні послуги – адміністративні та інноваційні послуги. Адміністративні послуги включають пункт «єдиного вікна», філії банків, адміністрацію, управління та юридичне представництво компаній. Додаткові інноваційні послуги: консалтинг та моніторингу проведення тендерів.

– База постачальників. Індустріальні парки призначені для підтримки розвитку потужної бази постачальників.

– Професійна співпраця. Індустріальні парки можуть допомогти знизити виробничі витрати шляхом налагодження співпраці між схожими технічними робочими операціями/компаніями.

Окрім надання цих послуг, Угорщина також має відмінну транспортну систему. Більшість індустріальних парків мають автомагістралі, поєднані з європейською мережею автомобільних шляхів. Водночас навіть до найвіддаленіших регіонів можна дістатися завдяки 60 аеропортам у достатньо малій за площею Угорщині.

За державної підтримки в угорських індустріальних парках почали приділяти більше уваги науково-дослідній роботі. Окрім цього, в Угорщині існує низка навчальних закладів, що забезпечують компанії високоосвіченими та інтелектуальними кадрами.

Уряд Угорщини бере активну участь у розвитку індустріальних парків і на місцевому, і на національному рівні. На місцевому рівні запровадження економічних програм регіонального розвитку дало змогу органам місцевого самоврядування ініціювати розвиток індустріальних парків, сприяє активному пошуку потенційних інвесторів. Окрім цього, хоча й попередні засоби заохочення (такі як податкові пільги або цільові субсидії) вже унеможливлено внаслідок вступу Угорщини до ЄС, органи місцевого самоврядування мають повноваження зменшувати загальну ставку промислового податку.

На національному рівні уряд Угорщини пропонує стимули та фінансову допомогу для сприяння розвитку промислових парків і залучення інвесторів. Після того, як інвестори отримали право називатися «резидентів індустріальних парків», вони можуть подавати заяви на різноманітні види фінансової підтримки: від коштів національних субсидій до безмитних зон. Уряд Угорщини також пропонує забезпечення спільного фінансування різноманітних видів інвестицій. Інвестори можуть також отримати фінансову допомогу шляхом надання заяви на отримання грантів до ЄС.

Гранти ЄС концентрують увагу на створенні нових робочих місць, розвитку довкілля та інфраструктури, інвестуванні до сільськогосподарського сектору, навчанні та перепідготовці робочої сили і підтримці інноваційного розвитку. Індустріальні парки в Угорщині є засобом забезпечення подальшого економічного розвитку, зокрема для створення нових робочих місць, поліпшення технологій і зменшення неоднаковості розвитку регіонів. Хоча інвестиції поліпшили загальний стан економіки країни, Уряд Угорщини визнає, що в усій країні інвестиції розподіляються нерівномірно, і географічні відмінності все ще наявні.

Як показали Оніщенко та Гужва, особливістю угорської промислової політики є те, що «національні торгові доми розглядаються як один з трьох ключових елементів системи підтримки зовнішньоекономічної діяльності країни поряд з Угорським агентством зі сприяння інвестиціям та національним Ексімбанком» [11, с. 43].

Для реалізації державної підтримки експорту уряд Угорщини разом з угорською Торгово-промисловою палатою (ТПП) у 2013 р. заснував АТ «Угорський національний торговий дім», який вже у перший рік своєї роботи 2014 р. відкрив свої представництва у 25 країнах світу і посприяв експорту 2,3 тис. малих і середніх підприємств країни на загальну суму 125 млн. Євро [22].

Важливість функціонування **торгових домів** в Угорщині полягає у виконанні ними подвійної ролі у просуванні експорту: з одного боку вони являють собою співтовариства, які об'єднують професіоналів у сфері міжнародної торгівлі для допомоги бізнесу, а з іншого – виступають у ролі посередника між владою та бізнесом з питань підтримки зовнішньоекономічної діяльності, що буде цікавим механізмом і для промислової політики України.

Чехія також однією із перших в ЦВЄ у 1998 р. запровадила державну програму розвитку індустріальних парків. Протягом 7 років після запуску було створено близько сотні індустріальних парків, інвестори вклали в нові виробництва понад 9 млрд євро, створили більше 70 тис. робочих місць. В. Галасюк показує, що «у 1990 р. за реальним ВВП на душу населення Чехія випереджала Україну у 2 рази, сьогодні вона випереджає Україну за цим показником уже в 4 рази» [2, с. 44]. У Чехії виробники в індустріальних парках за різними програмами можуть отримати звільнення від сплати корпоративного податку на строк до 10 років та на звільнення від податку на майно 5 років. Крім того, Чеська республіка надає гранти до 300 тис. крон (12 тис. дол. США) за створення кожного нового робочого місця в індустріальних парках.

5. Висновки та рекомендації

Основою успішного стимулювання зростання промисловості в регіоні виступили: наявність власної валюти (злотого, крони та форинта) і проведення незалежної валютно-курсової політики, створення індустріальних парків і спеціальних економічних зон, а також застосування механізмів здешевлення і страхування експорту за допомогою Експортно-кредитних агентств.

Особливістю Польщі в проведенні промислової політики на новій основі було списання більшої частини і успішна реструктуризація об'єму державного боргу, що залишився. На вигідних для Польщі умовах такий борг був перепрофільований на довгий строк як перед міжнародними фінансовими організаціями (МВФ, Світовий банк тощо), так і перед великими приватними кредиторами. Зменшення боргового тягаря заклало основу для створення нових робочих місць і технологічного переозброєння в промисловості.

Особливістю нової промислової політики Угорщини є державні заходи по підтримці підприємств із спеціалізацією на нових технологіях з великою часткою додаткової вартості – зокрема електроніки, на відміну від сусідньої Словаччини, де Урядом був узятий курс на стимулювання створення кластера автомобілебудування, що вирішувало проблему безробіття та зменшення трудової міграції. Також особливістю Угорщини є розвинена система торгових домів з метою просування угорського експорту за рубіж при фінансовому сприянні держав-

ного Експортно-імпортного банку і Експортно-кредитного агентства, працюючих в тісній взаємодії.

Рекомендуємо в рамках проведення нової промислової політики в Україні активно залучати до експортної діяльності малі та середні підприємства (МСП) та стимулювати їх роботу шляхом створення спеціалізованого державного Агентства розвитку малого та середнього бізнесу за прикладом Сполучених Штатів Америки та з використанням досвіду країн ЦВЄ.

Використовуючи досвід Угорщини, в Україні пропонуємо створення Урядом Національного торгового дому з мережею представництв у крупних регіонах для фінансової та організаційної підтримки просування експорту у взаємодії з державним спеціалізованим Укрексімбанком та новостворенним Експортно-кредитним Агентством України [19]. Також ми розглядаємо наявну потребу вітчизняної промисловості у використанні польського та чеського досвіду щодо створення та податкового стимулювання урядом та місцевими Об'єднаними територіальними громадами (ОТГ) в Україні розгалуженої мережі індустріальних парків в рамках процесів децентралізації.

Список літератури:

1. Вайцзеккер Е.У. фон, Віймкман А. Come On! Капіталізм, недалекоглядність, населення і руйнування планети. Доповідь Римському клубу : пер.з англ. Ю. Сірош; за наук. ред. В. Вовка, В. Бутка. Київ : Саміт-Книга, 2019. 276 с.

2. Галасюк В.В. Індустріальні парки: світовий досвід та перспективи створення в Україні. *Економічний аналіз.* 2018. Т. 28. № 1. С. 40–50.

3. Гужва І.Ю. Актуалітети зовнішньоторговельної політики України: монографія. Київ : Національна академія управління, 2017. 298 с.

4. Гужва І.Ю. Україна в глобальній торгівлі : монографія. Київ : Зовнішня торгівля, 2015. 236 с.

5. Кіссінджер Генрі. Світовий порядок. Роздуми про характер націй в історичному контексті : пер. з англ. Надія Коваль. Київ : Наш формат, 2017. 320 с.

6. Колодко Гжегож В. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? Москва : Магистр, 2012. 176 с.

7. Колодко Гжегож В. Посткоммунистический переход к рынку и демократии: уроки тридцатилетнего польського опыта. *Экономическая теория*, 2019. № 2. С. 75–98.

8. Корнєєв В.В. Фінансові посередники як інститути розвитку : монографія. Київ : Основа, 2007. 192 с.

9. Макстон Грем, Рандерс Йорген. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату. Київ : Пабулум, 2017. 320 с.

10. Москаленко О.М. Теорія і модель випереджаючого економічного розвитку в системі суспільних стратегічних потреб. Монографія. Київ : КНЕУ, 2014. 550 с.

11. Оніщенко В., Гужва І. Стимулювання національного експорту. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2017. № 6. С. 33–47.

12. Панченко В. Г. Нова промислова політика України як прояв ліберального економічного патріотизму. *Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки*. 2015. № 6. С. 1–21.

13. Панченко В., Рєзнікова Н. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри ліберального регулювання. *Міжнародна економічна політика*. 2017. № 2(27). С. 95–117.

14. Райнерт Е.С. Як багаті країни забагатіли… і чому бідні країни лишаються бідними. Київ : Темпора, 2014. 444 с.

15. Резнікова Н.В. Економічна неозалежність країн в умовах глобальних трансформацій. Київ : АграрМедіаГруп, 2018. 460 с.

16. Резнікова Н.В. Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму. *Економіка і держава*. 2017. № 8. С. 5–11.

17. Резнікова Н.В. Методологічні засади економічного націоналізму. *Економіка і держава.* 2017. № 7. С. 4–8.

18. Шульгина И.В. Финансирование малых инновационных предприятий (Опыт США). *Науковедение.* Москва. 2003. № 2. С. 68–82.

19. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту : Закон України від 20.12.2016 р. № 1792-19. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1792-19 (дата звернення: 15.09.2019).

20. Aiginger A. Industrial Policy for a sustainable growth path. URL: https://www.oecd.org/eco/Industrial-Policy-for-a-sustainable-growth-path.pdf (дата звернення: 13.08.2019).

21. The Athens Action Plan for Removing Barriers to SME access to international markets. URL: http://www.oecd.org/industry/smes/37818332.pdf (дата звернення: 10.09.2019).

22. European Confederation of International Trading Houses. URL: http://www.citha.eu (дата звернення: 12.09.2019).

23. A. Groth, K. Bhasin. 18 Amazing Facts About Small Businesses In America. Business Insider. 2011. URL: https://www.businessinsider.com/facts-about-small-businesses-in-america-2011-8#70-of-small-businesses-are-owned-and-operated-by-a-single-person-2 (дата звернення: 03.08.2019).

24. Industrial policy for the twenty-first century. UNIDO. 2004. URL: http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research%20papers/UNIDOSep.pdf (дата звернення: 04.08.2019).

25. NIH Small Business Innovation Research and Small Business Technology Transfer Grants, Fiscal Years 2002-2011. URL: http://report.nih.gov/success_rates/index.aspx (дата звернення: 22.09.2019).

26. Owen G. Industrial Policy in Europe since the Second World War: What Has Been Learnt? URL: http://www.ecipe.org/app/uploads/2014/12/OCC12012-revised.pdf (дата звернення: 07.08.2019).

27. Small Business Development Center. URL: http://www.americassbdc.org (дата звернення: 11.08.2019).

28. Trade and Development Report, 2014. United Nations. New York. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2014_en.pdf (дата звернення: 09.09.2019).

29. U.S. Small Business Administration, SBA Programs. URL: http://www.sba.gov (дата звернення: 27.09.2019).

30. US CRADA. URL: https://www.ll.mit.edu/partner-us/small-business-industry/cooperative-research-and-development-agreements (дата звернення: 16.09.2019).

31. US SBIR. URL: https://www.sbir.gov/news (дата звернення: 25.09.2019).

References:

1. Waitzekker, E.von, Wijkman A.(2019). Come On! Capitalism, short-sightedness, population and destruction of planet. Lecture to the Club of Rome. Kyiv: Summit-book, 2019. 276 p. (in Ukrainian)

2. Halasiuk, V. (2018). Industrial parkas: world experience and prospects of creation in Ukraine. The Economic analysis, vol. 28, 1, pp. 40–50. (in Ukrainian)

3. Guzhva, I. (2017). Actuality of foreign trade politics in Ukraine: monography. Kyiv: the National academy of management, 298 p. (in Ukrainian)

4. Guzhva, I. (2015). Ukraine in global trade: monography. Kyiv: Foreign trade, 236 p. (in Ukrainian)

5. Kissinger, G. (2017). World order. Reflections are about character of nations in the historical context. Kyiv: Our format, 320 p. (in Ukrainian)

6. Kolodko, G. (2012). Globalization, transformation, crisis – what next? Moscow: Master, 176 p. (in Russian)

7. Kolodko, G. (2019). Post communist passing to the market and democracy: lessons thirty years Polish experience. Economic Theory, no. 2, pp. 75–98. (in Russian)

8. Korneev, V. (2007). Financial mediators as institutes of development: monography. Kyiv : Basis, 192pp. (in Ukrainian)

9. Maxtone, G, Randers, Y. (2017). In Search of Welfare. A management economic development is for reduction of unemployment, inequality and changes of climate. Kyiv : PABULUM, 320 p. (in Ukrainian)

10. Moskalenko, O. (2014). A theory and model of passing ahead economic development are in the system of public strategic necessities : monography. Kyiv: KNEU, 550 p. (in Ukrainian)

11. Onishchenko, V. Guzhva, I. (2017). Stimulation of national export. Foreign trade: economy, finances, right, no. 6, pp. 33–47. (in Ukrainian)

12. Panchenko, V. (2015). New industrial politics of Ukraine as display of liberal economic patriotism. The International relations. Series: Economic sciences, no. 6, pp. 1–21. (in Ukrainian)

13. Panchenko, V., Reznikova, N. (2017). From protectionism to neoprotectionism: new measuring of the liberal adjusting. INTERNATIONAL ECONOMIC POLITICS, 27, pp. 95–117. (in Ukrainian)

14. Reinert, E. (2014). As rich countries were riched and why poor countries still poor. Kyiv: Tempora, 444 p. (in Ukrainian)

15. Reznikova, N. (2018). Economic neodependence of countries is in the conditions of global transformations. Kyiv: AgrarMediaGrup, 460 p. (in Ukrainian)

16. Reznikova, N. (2017). Politics of economic nationalism: from sources to new variations of economic patriotism. Economy and state, 8 (August), pp. 5–11. (in Ukrainian)

17. Reznikova, N. (2017). Methodological principles of economic nationalism . Economy and state, no. 7, pp. 4–8. (in Ukrainian)

18. Shulgina, I. (2003). Financing of small innovative enterprises (Experience of the USA). Naukovedenie, 2, pp. 68–82. (in Russian)

19. About providing of scale expansion of export of commodities (works, services) of the Ukrainian origin by insurance, guaranteeing and reduction of prices of crediting of export : Law of Ukraine from 20.12.2016 # 1792-19. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1792-19

20. Aiginger A. Industrial Policy for a sustainable growth path. URL: https://www.oecd.org/eco/Industrial-Policy-for-a-sustainable-growth-path.pdf

21. The Athens Action Plan for Removing Barriers to SME access to international markets. URL: http://www.oecd.org/industry/smes/37818332.pdf.

22. European Confederation of International Trading Houses. URL: http://www.citha.eu

23. A. Groth, K. Bhasin (2011). 18 Amazing Facts About Small Businesses In America. Business Insider, 2011. URL: https://www.businessinsider.com/facts-about-small-businesses-in-america-2011-8#70-of-small-businesses-are-owned-and-operated-by-a-single-person-2

24. Industrial policy for the twenty-first century. UNIDO. 2004. URL: http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research%20papers/UNIDOSep.pdf

25. NIH Small Business Innovation Research and Small Business Technology Transfer Grants, Fiscal Years 2002-2011. URL: http://report.nih.gov/success_rates/index.aspx

26. Owen G. Industrial Policy in Europe since the Second World War: What Has Been Learnt? URL: http://www.ecipe.org/app/uploads/2014/12/OCC12012-revised.pdf

27. Small Business Development Center. URL: http://www.americassbdc.org

28. Trade and Development Report (2014). United Nations. New York. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2014_en.pdf

29. U.S. Small Business Administration, SBA Programs, USA. URL: http://www.sba.gov

30. US CRADA. URL: https://www.ll.mit.edu/partner-us/small-business-industry/cooperative-research-and-development-agreements

31. US SBIR. URL: https://www.sbir.gov/news

APPROACH TO IMPLEMENTATION OF CONTROLLING SYSTEM AT ENTERPRISES OF THE PORT SECTOR OF UKRAINE

Svitlana Oneshko[1]
Mariia Boiko[2]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-41

Abstract. The relevance of the study is due to the processes of reforming at enter-prises of the port sector, which are accompanied by a gradual transition from the public sector to the private that is the interests of development are mainly commercial and aimed at maximizing profits. The *main purpose* of the research is to justification the introduction of controlling system at enterprises of the port sector and identifies the main stages of its implementation. *The subject of the study* is feasibility of implementation of a controlling in the enterprise management system. *Theoretical and methodological basis* of the research is the dialectical method of cognition of socio-economic phenomena in their interconnection, scientific developments of domestic and foreign scientists on issues of expediency of introduction of controlling in the enterprise management system, analytical materials and evaluation of the dynamics of performance results of state port operators of Ukraine. The following methods were used in the work: theoretical synthesis, analysis and synthesis, historical, abstract-logical method, dialectic – in the study of theoretical foundations of the problem under study and in the formulation of conclusions and proposals. *Results*. The systema-tization of scientific research has shown the need for introduction of controlling in the management system at enterprises of the port sector, due to the following main reasons: increased instability of the environment and the need for continuous tracking and increase the speed of reaction to its changes; the existence of disadvantages in terms of cost-ef-

[1] Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Department of Economics and Finance,
Odesa National Maritime University, Ukraine
[2] Candidate of Economic Sciences,
Junior Researcher of Research Institute of Fundamental and Applied Research,
Odesa National Maritime University, Ukraine

© Svitlana Oneshko, Mariia Boiko

fectiveness; significant deterioration of the main productive assets and inefficiency of investments; long distraction from the circulation of financial resources into accounts receivable; lack of tools for selecting relevant information; insufficient internal control and inconsistency of accounting policy with the requirements of the current legislation. The obtained results deepen and develop the conceptual foundations of controlling system at the enterprise and can serve as a basis for further research in this area, in particular, the development of a methodology and tools for assessing the effect of introducing controlling at enterprises of the port sector. *The practical significance* of the research carried out is that the main theoretical conclusions and methodological provisions are brought to the level of concrete practical recommendations and can be used in the activities of port enterprises to improve the efficiency of functioning.

1. Introduction

The formation and development of controlling in Ukraine is rather limited in nature and is used rarely in practice by business entities. Given the slow rate of economic development and the lack of effective tools for strategic and operational control at the enterprise level, the importance of controlling is increasing. This fact is reinforced by arguments in the direction of economic consequences of incorrect management decisions in the form of cash losses.

The relevance of the research is due to the processes of reforming in the port sector, which are accompanied by a gradual transition from the public sector to the private that is the interests of development are mainly commercial: finding the optimal volume of loading and unloading works (LUW), the optimal correlation of cost and tariffs to achieve maximum profits. For a stevedoring company, as a structural element of enterprises of the port sector, such tasks are top priority, and their solution is possible through the introduction of controlling system.

The main purpose of the research is to justify the introduction of controlling system at enterprises of the port sector and identify the main stages of its implementation. To achieve the goal of the following research set forth the following tasks are set: determine the role of the controlling system in the management of the enterprise; formulate the main advantages and disadvantages of introducing controlling in the enterprise; analyze the

existing practice of introducing controlling in the enterprise; to substantiate the necessity of implementation of the controlling system at the enterprises of the port sector; to identify the problem aspects of the implementation of the controlling system at port enterprises; to propose an organizational and economic approach to the implementation of the controlling system in the work of the stevedoring company.

In the process of studying theoretical aspects of the essence, necessity, problem aspects and practice of implementation of the controlling system, the following methods were used: comparison – to establish differences and common features in the processes and phenomena under study; abstraction – to identify significant factors that are of greatest importance for the study of the process of assessing the use of control system; analysis – to detail the subject of research into its parts; synthesis – for the connection of individual traits of the subject of research into a single whole, the inductive-deductive method – for the synthesis of scientific conclusions based on data collected mainly by direct observation method, as well as methods of analogy, concretization and formalization.

2. Analysis of recent researches and publications

The question of the introduction of controlling on the enterprise management system is rather actively being discussed by scientists. Researches on the definition of the essence of controlling, its development, concepts and the mechanism of implementation are presented in the works of V. Becker (Becker, 1990), R. Mann (Mann, 1993), H. Folmut (Folmut, 2001), D. Khan (Khan, 1997).

According to the objectives of the International Group of Controlling (IGC), controlling is a key element of sustainable successful management. The main mission of the IGC is to develop, coordinate and promote the international unified concept and terminology of controlling; professions and roles of controllers as management partners, as well as the standards of qualifications of controllers and managers.

In the research S.O. Khailuk (Khailuk, 2005) carried out a comparative analysis of the use of controlling system in the management of enterprises of different countries on the following factors: the most used control functions, controlling methods, industry affiliation and the scope of activity of controlling companies, size of enterprise and type of controlling.

Some interest from the standpoint of research in assessing the importance of various aspects of controlling is a research W. Becker, B. Baltzer and P. Urlich (Becker et al., 2011), in which are given basic advices on how controlling could or should develop in the present future in order to become or stay an independent branch, namely: in addition to the large enterprises focusing on controlling research, additional research is needed small and medium-sized enterprises; in order to gain greater international importance, German controlling research must become more empirical; controlling publications by German scholars must become more international themselves, that is to be written in English language [4, p. 52].

T. Vuko and I. Ojvan (Vuko et al., 2013) determine that «controlling function as a separate department contributes business efficiency trough ensuring transparency of business result and business processes...controlling realizes its purpose by coordinating and integrating business functions and by providing information for ensuring the rationality of executive actions, particularly concerning planning and monitoring» [32, p. 44, 51].

According to research results of R. Zamecnik and R. Rajnoha (Zamecnik et al., 2015) defined that «between the use of the concept of Controlling and Business Performance is strong statistically significant dependence, companies make higher performance in groups ROE» [34, p. 775]. Similar studies and conclusions are made in the work T.T. Vuko and I. Ojvan (Vuko et al., 2013).

Thereby controlling creates an effective management system based on the formation of the information needed to manage and make optimal management decisions, defines the purpose and monitoring of each management process (planning, accounting, information and analytical support, analysis, organization, motivation, coordination, control). In this context, the main purpose of controlling is to continuously improve the efficiency of the enterprise, achieved through the use of appropriate methods.

In the research S.O. Khailuk (Khailuk, 2005) determined that «Controlling is based on three components: economic system, management, information system. The presence of these three components is confirmed by the historical stages of controlling development, during which the priorities and orientations of the concept changed: in the 1930s it was a system of accounting; in the 1970s and 1980s, the management information system, in our time, the management system» [12, p. 37].

Implementation of controlling on port sector enterprises is covered in works by M.Yu. Artamonova (Artamonova, 2010) – represented the composition of the controlling service and its work, for assessing the effectiveness of which considered controlling tools that allow the management of the fleet of reloading equipment; V.A. Budnik and Ye.L. Shkurko (Budnik et al., 2014) – the feasibility of introducing instruments for controlling tariffs for cargo handling in seaports is substantiated, which consists in determining the reasonable amount of the discount from the value of currently operating tariffs for loading and unloading port services; I.Yu. Potay (Potay, 2015) – justified the expediency of using the controlling system in the management of Ukrainian seaports; N.V. Ryabovolenko (Ryabovolenko, 2017) – the application of a methodical system of controlling for the introduction of competitive, economically justified rates of port dues, systematization of expenses of enterprises of port activity compensated by port fees to unify the calculations of their justified rates; S.V. Oneshko and I.I. Popov (Oneshko et al., 2019) – features of construction of the system of economic safety management of port enterprises are considered, and is proposed an approach to the estimation of the level of economic security on the basis of the controlling system, which includes assessment of the status: market, finance, material resources, calculations and innovations.

The analysis of scientific researches in the direction of implementation and realization of the system of controlling on the enterprises allowed to determine that in scientific works the method of estimating the effect and effectiveness from the introduction of controlling is rather limited, there are no practical recommendations for the implementation of controlling taking into account the specific features of the enterprises, in particular, enterprises of the port sector, there are no scientifically substantiated theoretical-methodical and organizational measures for the formation and implementation of the control system. In addition, at present, there is inefficiency and discrepancy of methodological approaches to assessing the implementation of the control system in the direction of adaptation to the use of modern economic conditions and market requirements related to the conditions of their operation for Ukrainian enterprises. Thereby, research in this direction needs to be improved.

3. Advantages and disadvantages of introducing the controlling system at enterprise

The treatment of the concept of «controlling» in literary sources is ambiguous and has fundamental differences. The ambiguity in the definition of controlling may be explained by the fact that its development took place over a long period of time during which it was modified, as well as the difference in models with respect to theoretical research and practical use.

In the researched V.S. Rudnitsky (Rudnitsky, 2012) found that «The notion of «controlling» appeared in economic literature in the first half of the eighties of the twentieth century in western Europe. The main idea of controlling is the construction of a logical system, which, thanks to an ordered combination of various structural elements of the enterprise, taking a direct part in its economic activities, expressed in financial, economic, organizational and technical spheres, will help management in making more effective management decisions in the area of the operational (operational) and strategic activities» [27, p. 221]. Variety of approaches to the interpretation of the concept of «controlling» and the definition of this category at the legislative level allows it to be interpreted depending on the industry, form of ownership, organizational structure and peculiarities of the use of analysis and forecasting methods.

Foreign practice shows the effectiveness of the implementation of controlling on the enterprise. Thereby, in the US, the controlling service is directed in the financial direction: budgeting, insurance management, tax administration. Germany focuses on cost management and planning.

In the research S.O. Khailuk (Khailuk, 2005) states that «The effectiveness of the introduction of control methods is confirmed not only by highly developed countries, such as the United States, Great Britain or Germany, but also the countries of the post-Soviet area. For example, growing competition and the entry of Poland into the EU stimulates the interest of Polish entrepreneurs in planning, analyzing deviations and budgeting. An interesting point in their practice is that most of the Polish companies use the Excel toolkit as an information provision tool, rather than special software products. A similar situation takes place in Germany» [12, p. 39]. Whereas, I.Yu. Potay (Potay, 2015) noted that «At present time, Ukraine has developed all the prerequisites for the formation and implementation of controlling in view of the fact that owners of majority of companies have become con-

trolling stakes. Their main task was not only the expansion of business, but also effective management of property, in order to increase its profitability and investment attractiveness» [26, p. 113].

The positive and negative consequences of the implementation of controlling system are quite actively discussed in the scientific literature: A. Benkovska, O.I. Safarov (Safarov, 2008), Z. Kral and A. Zablotskaya-Kluchka (Benkovska et al., 2008), O.B. Hrebets (Hrebets, 2009), M.Yu. Artamonova (Artamonova, 2010), V.L. Zagorudko and K.S. Trofimova (Zagorudko et al., 2012). Determine the most significant advantages and disadvantages of introducing controlling, which are summarized in Figure 1.

The operating companies already have planning and economic departments, accounting department, financial department, sales department, logistics department, which partly perform the functions of controlling service. However, their function does not include ensuring quality coordination and adaptation of plans and objectives of the enterprise.

In general, the controlling is one of the most effective business systems, and the controlling system helps the company not only to define the objectives, principles and methods of management, but also the means of their implementation. The work of this service is aimed at fulfilling not only current plans, but also the prospects for enterprise development. In a certain sense, controlling can be considered as management of enterprise profits, and its implementation will more clearly monitor the performance of the enterprise and its structural units. Successful implementation of controlling is impossible without the participation of the management, while employees must also be aware of the significance of the introduction of strategic and operational controlling, which is based on the relevant information that is necessary for the acceptance of optimal managerial decisions on various aspects of the enterprise.

World experience proves the active introduction of controlling on enterprises not only large but also medium and small enterprises.

The research D. Špac and L. Mošnja-Škare (Špac et al., 2009) showed that «in companies with more than 100 employees the controlling tasks were performed by the finance and accounting department. In companies with 100-500 employees the controlling department was directly responsible to the finance and accounting managers (linear structure) in 50% of cases. In companies with more than 500 employees controlling was estab-

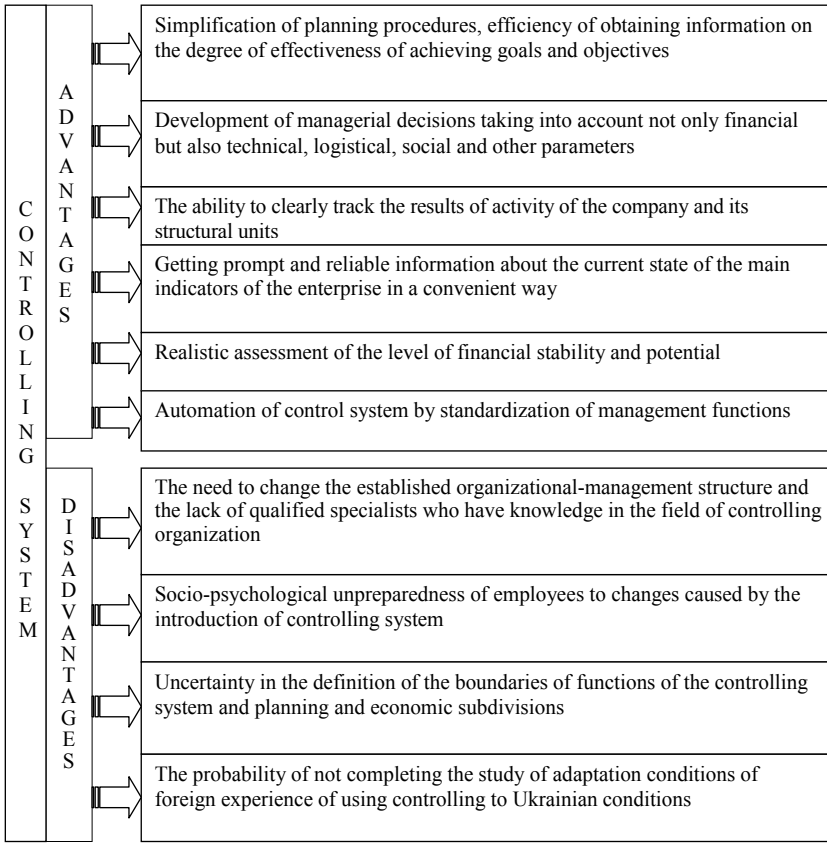


Figure 1. The main advantages and disadvantages of introducing the controlling system at enterprise

Source: compiled by the authors

lished like an independent department. Similar results could be found not only in Switzerland and Austria but in the companies of all developed European countries» [31, p. 67].

The research T. Vuko and I. Ojvan (Vuko et al., 2013) concerning the use of controlling units in Croatian companies made it possible to draw the following conclusion: «Initial analysis of the results shows that 30 com-

panies (76,9%) have controlling department, while 9 companies (23,1%) don't have controlling department. The most important reasons for establishing controlling department were global economic and technological changes in contemporary business environment. Controlling department is most frequently established in financial sector. According to the ownership structure, almost all analyzed foreign companies have controlling department (13 out of 14 companies), in contrast to 68% (17 out of 25) of domestic companies that have controlling department. The most frequent number of employees in controlling department is between 4 and 6» [32, p. 48].

Analysis of the use of controlling departments by Slovak enterprises conducted by R. Zamecnik and R. Rajnoha (Zamecnik et al., 2015) has determined that the number of enterprises with a positive ROE level is 10% higher in companies where management is carried out using controlling techniques.

4. Implementation of the controlling system in the functioning of the stevedoring company

The process of controlling development in Ukraine is very slow. The analysis of organizational structures, executed using data from the official website of the Ministry of Infrastructure of Ukraine, determined that the controlling department is absent from all state stevedoring companies (Table 1).

According to the results of the analysis of organizational structures of state stevedoring companies of Ukraine, it was established that there is no controlling department at all enterprises. In addition, there are no control units in most enterprises. Thus, the emphasis on asset management has been made on the SE «Mykolaiv SCP», the control and audit department is available only at two enterprises: SE «Mariupol SCP» and SE «Odesa SCP», audit department at SE «SCP Chornomorsk» and SE «Mariupol SCP». The largest presence of control units is observed at SE «Mariupol SCP» (control and audit department, investment and operational control department, control and asset management department, audit department).

Audit reports on the results of the state financial audit of state stevedoring companies, published on the official site of the State Audit Service of Ukraine, confirm the fact of insufficient organizational aspect of control. Thus, «due to lack of control and non-use by the Company's management

of measures to comply with the legislation, timely payment for the received goods/works/services, etc., and non-performance of contractual obligations under concluded contracts, the enterprise incurred excessive expenses for the payment of penalties (fines, penalties, penalties) for the total amount of 212.0 thousand UAH (in the 2nd half of 2016 – 20.4 thousand UAH, in 2017 – 191.6 thousand UAH)» [19, p. 65].

Table 1

Availability of control department in SE stevedoring companies of Ukraine

State Stevedoring Companies	Control and Revision Department	Investment and Operations Control Department	Control and Management Asset De-partment	Audit Department
SE «Berdyansk Sea Commercial Port (SCP)»	–	–	–	–
SE «Bilhorod-Dnistrovsk SCP»	–	–	–	–
SE «Izmail SCP»	–	–	–	–
SE «Mariupol SCP»	+	+	–	+
SE «Mykolayiv SCP»	–	–	+	–
SE « SCP Ust-Dunajsk»	–	–	–	–
SE « SCP Chornomorsk»	–	–	–	+
SE «Odesa SCP»	+	–	–	–
SE «Reni SCP»	–	–	–	–
SE «Skadovsk SCP»	–	–	–	–
SE «Stevedoring company «Olvia»	–	–	–	–
SE «Kherson SCP»	–	–	–	–
SE «SCP «Yuzhny»	–	–	–	–

Source: compiled by the authors on the basis of Financial plans and reports of water transport of Ukraine (2018)

The positive point is that in 2018 the SE «Odesa SCP» according to the financial plan, which is published on the official site of the Ministry of Infrastructure of Ukraine, is planning to implement capital investments for the purchase of software for unified management accounting in terms of cost optimization for maintenance of automated information systems of the enter-

prise and the organization of conditions for the implementation of a single, unified platform for enterprise resource planning, automation of management and business processes. This software is based on the application modular structure and, besides other modules, includes the controlling module that provides accounting for costs and profits of the enterprise and includes: cost accounting for orders, accounting for project costs, cost calculation, profit control, production accounting, and controlling enterprise activity.

If controlling is regarded as a management system for the profit of the enterprise, then the considerable interest in determining the financial results in the form of profit. Recently, there has been a tendency towards a reduction in the financial performance of state stevedoring companies in Ukraine (Figure 2).

According to Fig. 2 it is possible to conclude that there isa significant decrease in profits (by 74.4%) in 2018 for all state stevedoring companies. The increase in profits occurred only in the SE «Mykolayiv SCP» – by 41.8% and SE «Odesa SCP» – by 22.3%; for all other enterprises there is a tendency to decrease the financial result in the form of profit. Especially fast decreased the profit of SE «SCP Chornomorsk» (88.3%), SE «Mariupol SCP» (by 68.8%) and SE «SCP «Yuzhny» (64.3%) decreased especially fast. Lossy enterprises in 2017 were SE «Bilgorod-Dnistrovsk SCP», SE «Reni SCP», SE «Skadovsk SCP» and SE «Kherson SCP», and in 2018 they joined the SE «Berdyansk SCP» and SE « SCP Ust-Dunajsk».

Along with the decrease in the size of the profit of state stevedoring companies in the research of M.O. Boiko (Boiko, 2018) concluded that «private stevedoring companies are becoming more and more weighty positions with each passing year, their size and share in the total volume of cargo processing is constantly increasing. In the structure of cargo handling, stevedoring companies of Ukraine take a dominant position in private stevedoring companies, with their share constantly increasing – from 66.1% in 2015 to 73.8% in 2017» [6, p. 138].

I.Yu. Potay (Potay, 2015) confirms that «at the present stage, the most im-portant task of sea ports is to attract freight traffic and increase the volume of cargo transhipment. Due to the fact that the range of goods is constantly changing and the weight of one cargo space increases, special requirements are provided to the fleet of reloading equipment, which should consist of powerful and versatile equipment» [26, p. 113].

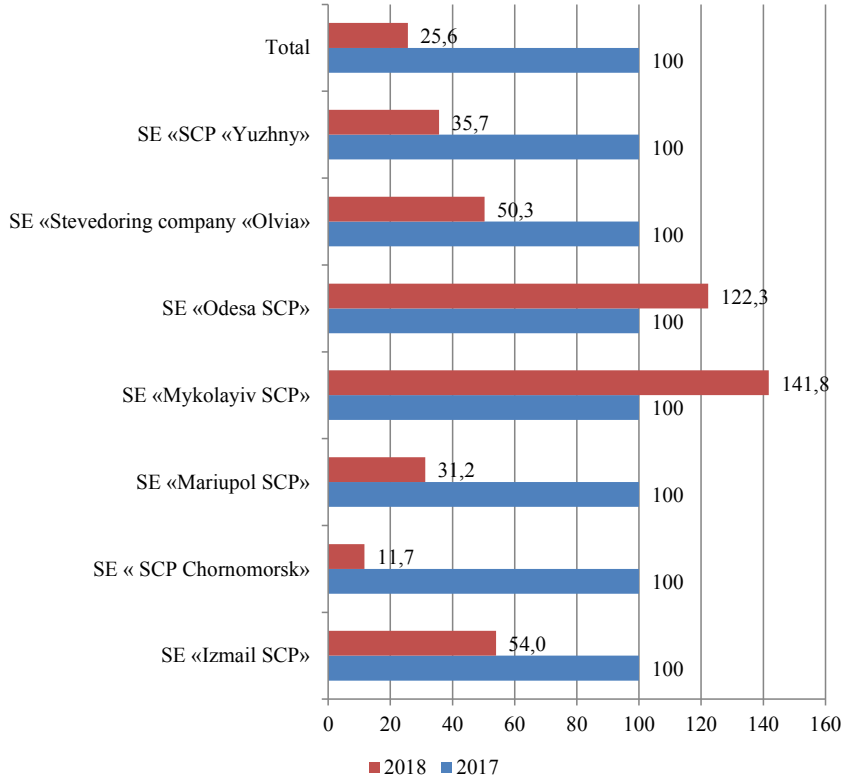


Figure 2. Dynamics of profit of state port operators of Ukraine, %

Source: compiled by the authors on the basis of Financial plans and reports of water transport of Ukraine

Structural changes in cargo turnover in comparison with the actual and planned indicators that are typical for state stevedoring companies of Ukraine take place in the direction of processing of less attractive cargo, and as a result, even with the general increase in volumes of cargo processing, the profit from processing of goods increases not so fast rates as the volume of processing or an increase in profit is due to an increase in the chord rate. Besides, the negative tendency of development of port activity in Ukraine is a fall in transit traffic. To keep traffic and attract new ones, stevedoring

companies must increase their competitiveness. Along with this, considerable progress can be made in working with private stevedoring companies that have shown interest in investing in Ukrainian seaports.

In connection with the foregoing, of great importance the search for new methods of control, determined by M.Yu. Artamonova (Artamonova, 2010): «A tool that integrates accounting, control, planning into a single self-governing system, which clearly defines the goals of the enterprise, management principles and methods for their implementation, may be the controlling system. For its effective implementation in the seaport, an appropriate specialized service should be set up that provides system collection, processing and analysis of information across all port departments, defines it in accordance with the adopted development strategy, prepares constructive proposals for guidance on the effective resolution of the problems that have arisen. On this basis, the quality of management is greatly improved» [1, p. 132].

According to the results of the analysis of financial statements of state stevedoring companies of Ukraine, audit reports on implementation of financial plans, the reasons for the necessity of implementation of controlling on port enterprises were formulated and systematized:

− increasing the instability of the environment and the need for continuous tracking and increasing the speed of reaction to its changes, while respecting the increased flexibility of management decisions;

− the existence of shortcomings in the efficiency of cost management as a risk factor for additional and unproductive costs of financial and material resources, the need to shift the emphasis from past control to the analysis of the future;

− depreciation of the main productive assets and inefficiency of investments as a risk factor for the impairment of investments and lost profits and, as a consequence, the likelihood of a risk of loss of investment attractiveness and competitiveness;

− ineffective use of fixed assets and other non-current assets, which leads to insufficient cost optimization in the form of depreciation, occurrence of unproductive costs and lack of revenue;

− long distraction from the circulation of financial resources into accounts receivable, which is a risk factor for lost profits, impairment of receivables due to inflationary processes;

– the lack of tools for selecting relevant information in the presence of a large amount of information necessary to make managerial decisions as a risk factor for untimely management decisions, requiring the construction of a special system of information provision and database generation in MS Excel;

– insufficient internal control and inconsistency of accounting policy with the requirements of the current legislation, which entails the risk of unreliability of information about the results of its activities.

The instability of the environment is mainly due to the decrease in the volumes of cargo handling in some seaports of Ukraine due to the complex foreign-policy relations between Ukraine and the Russian Federation, the reorientation of the transit of Russian coal to the seaports of Romania, Bulgaria, Turkey and Croatia; the reorientation of the transit of petroleum products from Belarus to the ports of the Baltic, Russian petroleum products and liquefied hydrocarbons of Russian origin to the ports of Russia in connection with the decision taken by the Russian Federation to load capacities of its own ports. Increasing the response rate to changes in the environment should occur simultaneously with the flexibility to make managerial decisions – an opportunity to adjust the management decision with the emergence of new circumstances financial and economic activity.

The risk of additional and unproductive costs of financial and material re-sources is directly related to the existence of deficiencies in the efficiency of their management. In this way, the current tendency to reduce turnover and profitability shows the likelihood of an inefficient organization of production management. In this direction it is necessary to shift the emphasis from the control of the past to the analysis of the future, which will not only record the facts that the company is not able to influence, but also predict, minimize and level the risk operations.

The problem of high depreciation of the main production facilities of sea ports of Ukraine is quite acute in front of Ukraine's seaports. In this way, in the work of Patynsky (Patynsky, 2012), was noted that «in modern conditions, the service life of berthing facilities in Ukrainian ports is 30-40 years, exceeding the deadline or approaching it». According to the Ukrainian Sea Ports Authority (USPA), depreciation of the port infrastructure is one of the factors restraining the increase in traffic through Ukrainian seaports. On the balance of the Administration of seaports, there are 263 berths with a total

length of 43 km, 16 berths in this area are completely decommissioned, 31 are unserviceable, and 48 are in need of major repairs. According to the conclusions made by L.V. Shiryaeva, S.V. Oneshko and G.A. Kuznetsova (Shiryaeva et al., 2018): «at the present time there are problems connected with the fact that the majority of hydrotechnical structures of sea ports of Ukraine are designed using unconventional technical solutions, works in complex engineering and geological conditions and is intensively exploited for a long period of time. As a result, ports may be at risk in the part concerning the technical condition of the mooring front» [30, p. 99].

This situation affects the likelihood of a risk of loss of investment attractiveness and competitiveness of Ukrainian sea ports, leads to an increase unproductive costs and insufficient of revenue.

Problematic issues related to the ineffective use of fixed assets include: the mismatch of the fleet of reloading equipment and its obsolete nature, the mismatch of the reliability of the port equipment and its optimum terms of service, the difference between the depreciation recorded in accounting and depreciation, which reflects the actual technical condition of the main funds.

The study of I.Yu. Potay (Potay, 2015) on controlling strategic planning of the development of sea ports of Ukraine indicates the existence of high maintenance costs for maintenance of the technical reloading base and states: «The decision of the problem of determining the optimal fleet of reloading equipment for this cargo flow will directly affect the formation of operational articles costs, especially such as repairs, fuel and electricity, depreciation charges». This fact is confirmed by studies M.Yu. Artamonova (Artamonova, 2010): «the right choice of port technology for the development of freight traffic and its use in reasonable operating modes that are responsible for the development of freight traffic, but do not exceed the permissible loads in cars, will provide a minimum operating costs for transhipment, increase the return on assets and the efficiency of capital investments in the purchase of cars» [26, p. 134].

Distraction from the circulation of financial resources into receivables should be considered from the position of diminishing value of funds in time due to the effects of inflationary processes. From the position of controlling receivables, it is possible to propose measures for its collection, for example, taking into account penalties, 3% annual and inflationary expenses for the entire period of debtors' violation of monetary obligations.

Necessity for the selection of relevant information in the case of management decisions is actively discussed by scholars D. Caplan (Caplan, 2006), S.V. Oneshko (Oneshko, 2014), R. Osmani (Osmani, 2017). The importance of this information is explained by the research carried out by Panas, Ya.V. (Panas, 2017): «The creation of an effective information field that arises in the complex application of controlling tools helps in the adoption of managerial decisions designed to promote the development of enterprises in the difficult competitive conditions of the modern technological structure» [24, p. 201]. In turn, «the separation of relevant information when making managerial decisions in the transport industry gives the opportunity to respond quickly to various aspects of activity, to freely navigate in a constantly changing environment, to determine internal reserves to reduce costs» [21, p. 151].

The risk of direct loss of profit is directly related to the lack of organization of internal control and inconsistency of accounting policy of the enterprise with the requirements of the current legislation. The consequence of this is the unreliability of displaying information about the results of activities and the lack of profit as a result of failure to implement measures to eliminate gaps in accounting estimates that arise as a result of the appearance of new information or the development of events. For example, an estimate may be needed to determine the amount of bad debt, inventory aging, the fair value of financial assets or financial liabilities, useful lives and warranty obligations.

Thereby, the introduction of controlling system on the port enterprises is directly related to the possibility of having lost profit. According to Art. 22 of the Civil Code of Ukraine «lost profits – revenues that a person could actually receive in normal circumstances, if its right was not violated» [9].

Examples of lost revenue due to ineffective management decisions, which were reflected in the results of the financial audit conducted by the State Audit Office of Ukraine: in 2017 in the SE «Odesa Sea Commercial Port» – 1,097.54 thousand UAH, in the SE «Sea Commercial Port» Yuzhny» – 254.79 thousand UAH, in SE» Sea Commercial Port «Chernomorsk» – 95.49 thousand UAH.

Implementation of controlling system in the work of the stevedoring company can be accomplished by implementing the steps given in Figure 3.

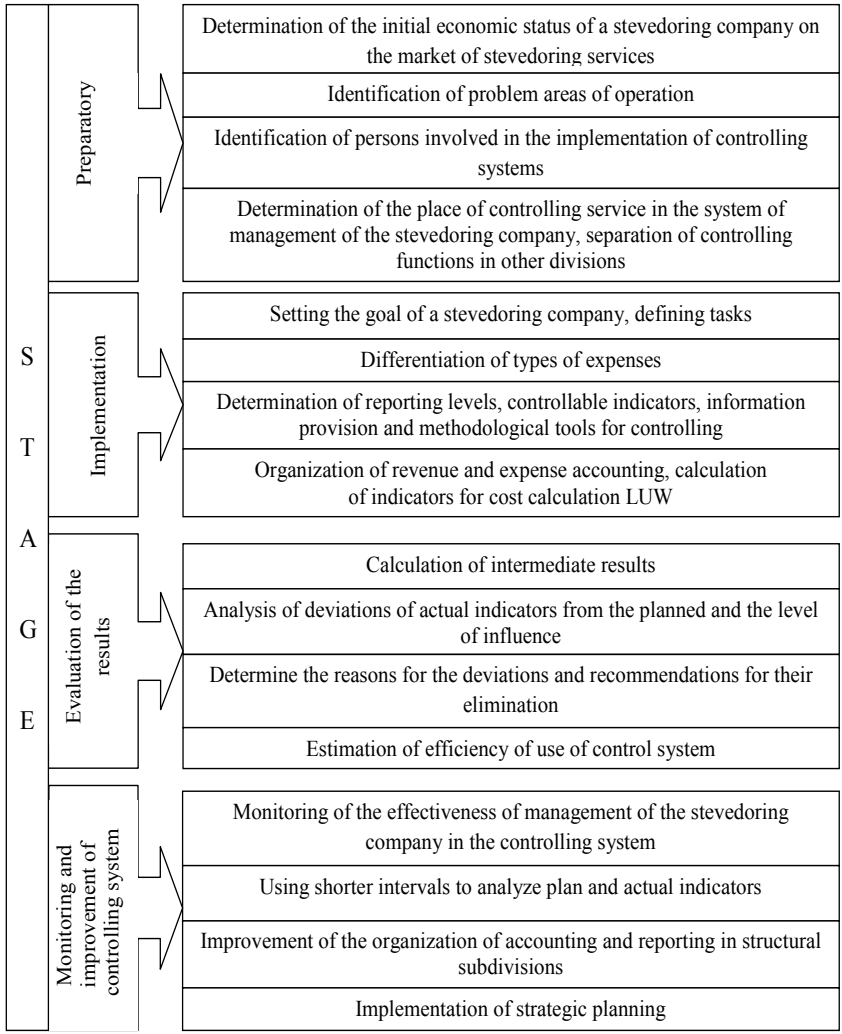


Figure 3. Organizational and economic approach to the implementation of controlling system in the work of the stevedoring company

Sources: developed by the authors

At the preparatory stage, in determining the initial economic status of the stevedoring company in the market of stevedoring services, are considered indicators of volumes of cargo flows, cargo turnover and cargo processing (by types of cargo and cargo flows) in dynamics, the share of the market, competitive analysis of tariff rates are considered. A separate block analyzes the trends in the size of the financial result and performance indicators, which allows you to identify the problem areas of business, which need to pay attention from positions of successful long-term operation of the stevedoring company. At this stage, the list of persons involved in the implementation of controlling systems includes specialists in the technical, technological, operational, financial and information support of the operation of the stevedoring company. In the future, the place of the controlling service in the system of management of the stevedoring company, its variant of the organization (association with one of the departments of financial and economic services of the enterprise or separation of the department which is directly subordinated to the head) is determined. At the same time, the creation of an overly complex structure should be avoided.

Given the existence of control functions in other units of the stevedoring company, it is necessary to coordinate these functions with the separation of competences of specialists of different levels, who develop methodological support for managerial decisions and timely inform the leadership of the stevedoring company about the solutions developed. This direction is labour-consuming and involves the merger of management processes of various areas of the company's activities.

At the stage of implementation of controlling system, the strategic goal of the stevedoring company is primarily determined (increase of cargo turnover, increase of efficiency of utilization of available capacities, development of promising territories with the creation of the corresponding berthing line, expansion of throughput capacity, improvement of service, provision of optimal logistics of cargoes, etc.). On the basis of the strategic goal, the tasks are determined (increase of competitiveness, loading of production capacities, infrastructure development, optimization of tariff rates, rational use of resources, use of innovative technologies of loading and unloading works, etc.).

In the future, for the organization of the work of controlling system it is necessary to differentiate the types of costs, with special emphasis on operating costs (fuel and electricity, repair of reloading equipment, salaries

of workers directly employed in the LUW, maintenance of reloading equipment, support work on the provision of reloading operations, deductions for social security, depreciation deductions, etc.).

The definition of reporting levels includes the development of a second level of reporting (managerial aspect) with the definition of controlled indicators that the controlling service will check. At the same time, an important step is to determination of periodicity of control, because different indicators do not have the same effect on the size of the financial result. So, from the standpoint of essentiality, the main criterion is the impact on the size of profit. For example, the change in electricity tariffs towards the increase will have a more significant effect on the amount of profit than the increase in the cost of office supplies for the administration. As part of controlled indicators, special attention is paid not to financial indicators: customer satisfaction, the number and quality of education, communication and continuity of operational business processes, etc.

Determination of information provision and methodical controlling tools is the main system of communication within the enterprise and is considered as a system of information management support. In general, are distinguished general economic (observation, comparison, grouping, complex and trend analysis, synthesis, systematization, forecasting) and specific (functional-cost analysis, analysis of the break-even point, ABC-analysis, XYZ-analysis, zero-basis-budgeting) methods. In reality, stevedoring companies are faced with problems of determining the break-even and optimal volume of cargo turnover, an adequate assessment of the impact of the size and structure of the cost of profits, achieving maximum profit, and optimizing the size of fixed costs. In this case, the use of break-even analysis becomes important, which allows you to find the most advantageous combination of variable costs per unit of constant costs, prices, and volume of production.

Execution of the previous components of the implementation phase is completed by organizing the accounting of revenues, expenses and computation of indicators for calculation. The main source of funds for the reimbursement of the costs of a stevedore company is the proceeds from the sale of works (services), which is formed from net revenue from sales, other operating revenue, other financial revenue (interest on deposit accounts) and other revenue. In turn, costs include: cost of implementation, admin-

istrative costs, sales costs, other operating expenses, financial expenses, other costs, expenses on revenue tax. Generally speaking, the traditional accounting system for the operating company has already taken place, and in relation to the organization for the needs of the controlling service, there are some features that are expressed in the methodological feasibility of the process of preparing management decisions and reporting, reflecting the results of these decisions, as well as their timeliness and consistency between functional units.

At the evaluation stage, intermediate results are calculated; an analysis of the deviations of the actual indicators from the plans and the level of influence is conducted. The results of calculations are estimated:

− general achievement of the results of activity;

− deviations (savings or over expenditure) in terms of expenses items and their impact on the financial result;

− indicators that require a more detailed analysis, such as factor analysis.

Further analysis needs to be supplemented by an analysis of the causes and effects of savings or over-expenditures, which will allow you to identify suggestions for improving the situation, develop or adjust the plan of measures.

An important value is the assessment of the results of financial and economic activity after the introduction of controlling system on the enterprise. Existing approaches of scientists (Artamonova, 2014; Potay, 2015) in this direction are:

– the annual size of the direct result is calculated as the sum of the obviated current costs after controlling introduction and is the constant during all years of the controlling use;

– assessment of the efficiency of the use of controlling system in the management of the seaport can be made on the indicator of economic effect:

$$EE_{SMS} = \sum_{i=1}^{n} R_{operating.i} - \sum_{i=1}^{n} R'_{operating.i} \rangle 0, \quad (1)$$

where EESMS – economic efficiency of use in the management of the seaport controlling system;

$\sum_{i=1}^{n} R_{operating.i}$ – operational costs of the port before the introduction of controlling;

$\sum_{i=1}^{n} R'_{operating.i}$ – operational costs of the port, obtained using the controlling system [2, c. 23; 26, c. 115].

When the positive value of the economic effect indicator is used, the controlling system in the management of the seaport is effective.

At the stage of monitoring the effectiveness of management of the stevedoring company in the controlling system, it is necessary to identify the responsible controller and its functional responsibilities, among which the following must be present:

– assessment of the degree of achievement of the goal, the establishment of the tolerable limits of deviations from the parameters given;

– tracking and analysis of trends, deviations from forecast indicators, factors of influence on deviations, estimation and interpretation of deviations, systematization of data in order to identify positive and negative trends in the company's work;

– coordination of goals of different levels, means and methods of their implementation in order to maximize achieve the ultimate goal of the company.

In the direction of improving the operation of controlling system, it is possible to determine:

– use of shorter intervals for the analysis of planned and actual indicators – the transition from the annual, quarterly, monthly interval of analysis to almost daily, which requires the improvement of the existing information system at the enterprise and the generation of a database of all subordinate indicators in MS Excel;

– improvement of the organization of accounting and reporting in structural units – automation of control functions, application of methods of modeling, forecasting and optimization, unification of reporting of the second level, use of a single access network to the controlled indicators of the relevant officials;

– implementation of strategic planning – is achieved by coordinating and controlling income and expenditure, assessing the impact of their level on the indicators of the company in terms of qualitative and quantitative parameters, as well as timely impact on their magnitude.

In general, the controlling system can be used for the enterprise as a whole, its separate units, sections of economic processes and business operations. The main goal of implementing controlling in stevedoring companies is to ensure profitable operation in accordance with strategic goals and to ensure the adoption of management decisions to resolve the internal tasks of managing a stevedoring company.

5. Conclusions

The systematization of scientific research has shown the need for the introduction of controlling in the management system of enterprises of the port sector, due to the following main reasons: increased instability of the environment and the need for continuous tracking and increase the speed of reaction to its changes; the existence of disadvantages in terms of cost-effectiveness; significant depreciation of the main productive assets and inefficiency of investments; long distraction from the circulation of financial resources into accounts receivable; lack of tools for selecting relevant information; insufficient internal control and inconsistency of accounting policy with the requirements of the current legislation. The research proposes an organizational-economic approach to the introduction of controlling in stevedoring companies, which takes into account the specifics of their activities and current trends in development. The obtained results deepen and develop the conceptual foundations of the controlling system at the enterprise and can serve as a basis for further research in this area, in particular, the development of a methodology and tools for assessing economic efficiency and the effect of introducing controlling on enterprises of the port sector. The practical significance of the research carried out is that the main theoretical conclusions and methodological provisions are brought to the level of concrete practical recommendations and can be used in the activities of port enterprises to improve the efficiency of functioning.

References:

1. Artamonova, M.Yu. (2010). Methods for evaluating the performance of the controlling system in seaports. *Bulletin of the State University of Maritime and River Fleet name Admiral S.O. Makarova*, 4, 131–136.

2. Artamonova, M.Yu. (2014). Seaport management using the controlling system. Thesis abstract of Ph.D., 28. Retrieved from: http://economy-lib.com/disser/592283/a#?page=1

3. Becker, W. (1990). Funktionsprinzipien des Controlling. *Zeitschrift fuer Betriebswirtschaft,* 60, 295–318.

4. Becker, W., Baltzer, B., & Urlich, P. (2011). Controlling as a science in Germany – Retrospective, Status Quo and Outluk. *Singidunum Revija*, 8(2), 40–54.

5. Benkovska, A., Kral, Z., & Zablotskaya-Kluchka A. (2008). Evaluation of results and deficiencies of control in the light of empirical research. *Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis*, 3(12), 61–72.

6. Boiko, M.O. (2018). Modern trends in the development of Ukrainian stevedoring companies. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry*, 63, 133–144. DOI: 10.18664/338.47:338.45.v%vi%i.141132

7. Budnik, V.A., & Shkurko, E.L. (2014). Controlling Tariffs for Transshipment of Cargoes at Ukrainian Sea Ports. *Problems of the economy,* 2, 100–107.

8. Caplan, D., (2006). Management Accounting Concepts and Techniques. Accounting and Law Faculty Books. 1, 309. Retrieved from: http://classes.bus.oregonstate.edu/fall-06/ba422/management%20accounting%20chapter%203.htm.

9. Civil Code of Ukraine. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15

10. Folmut, H.I. (2001). Tools for controlling from A to Z, M.: Finance and Statistics, 288.

11. Hrebets, O.B. (2009). Controlling as a modern management system. *Economy and the state*, 12, 71–72.

12. Khailuk, S.O. (2005). Foreign experience in using the controlling system in the financial management of enterprises. *Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking,* 2(19), 36–41.

13. Khan, D., & Hunenberg, X. (2005). Planning and Control: Cost-Oriented Controlling Concepts. M.: Finances and Statistics, 925.

14. Khan, D. (1997). Planning and Control: Controlling Concepts. M.: Finance and Statistics, 800.

15. Mayer, E. (1993). Controlling as a system of thinking and management. M.: Finance and Statistics, 96.

16. Mirchev, A., & Kryvoruchko, L.B. (2013). Controlling effect on the economic security of Engineering enterprise conducting foreign Economic activity. *Economic processes management,* 1. Retrieved from: http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2013_1_8.pdf

17. Official website of International Group of Controlling. Retrieved from: https://www.igc-controlling.org/

18. Official website of Ministry of Infrastructure of Ukraine. Financial plans and reports of water transport. Retrieved from: http://mtu.gov.ua/timeline/Plani.html

19. Official website of State Audit Service of Ukraine. Retrieved from: http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/136382;jsessionid=644F7211470680C470B0EB6A6936A655.app1

20. Official website of Ukrainian Sea Ports Authority. Information material. Retrieved from: http://www.uspa.gov.ua/ru/press-tsentr/analitika/analitika-2017/15296-proekty-vetskagansa-kakie-prichaly-moderniziruet-i-postroit-ampu

21. Oneshko, S.V. (2014). Port operator costs management based on relevant information. *Economic analysis*, vol. 16, 2, 148–156.

22. Oneshko, S.V., & Popov, I.I. (2019). Controlling the economic security of port enterprises. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry*, 65, 39–51. DOI: 10.18664/338.47:338.45.v0vi65i.155861

23. *Osmani, R.* (2017). Relevant information as a tool of managerial accounting research in companies of the polog region. *ECOFORUM*, vol. 6, 1. Retrieved from: http://www.ecoforumjournal.ro/index.php/eco/article/view/559

24. Panas, Ya.V. (2017). Model introduction of controlling innovation in the practice of managing industrial enterprises. Marketing and Innovation Management, 1, 193–204. DOI: http://doi.org/10.21272/mmi.2017.1-17

25. Patynsky, V. (2012). The status of port hydrotechnical structures of Ukraine. *Ports of Ukraine*, 5(117). Retrieved from: https://ports.com.ua/articles/archive/sostoyanie-portovykh-gidrotekhnicheskikh-sooruzheniy-ukrainy

26. Potay, I.Yu. (2015). Controlling Strategic Planning for the Development of Seaports of Ukraine. *Collection of scientific works of the National University of Shipbuilding*, 6(462), 109–118. DOI: 10.15589/jnn20150617

27. Rudnitsky, V.C. (2012). Types of modern controlling. *Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic»,* 722, 221–225.

28. Ryabovolenko, N.V. (2017). Controlling Port Fees at Seaports of Ukraine. *Problems of Transport Economics*, 14, 88–96. DOI: https://doi.org/10.15802/pte.v0i14.123872.

29. Safarov, O.I. (2008). Controlling Practice: What prevents the success of its implementation? *Actual problems of the economy,* 4, 27–31.

30. Shiryaeva, L.V., Oneshko, S.V., & Kuznetsova, G.A. (2018). On the issue of increasing the efficiency of the use of hydraulic structures of port enterprises. *Development of methods of management and management in transport*, 4(65), 97–111. DOI: 10.31375/2226-1915-2018-4-97-111

31. Špac, D., & Mošnja-Škare, L. (2009). Controlling in Transition Environments: Empirical Evidence from Croatia. *South East European Journal of Economics and Business*, 4(1), 63-80. DOI: 10.2478/v10033-009-0005-4

32. Vuko, T., & Ojvan, I. (2013). Controlling and business efficiency. *Croatian Operational Research Review (CRORR),* 4, 44–52.

33. Zagorudko, V.L., & Trofimova, K.S. (2012). Research of the main advantages of the organization of controlling system at domestic enterprises. *Effective Economy*, 4. Retrieved from: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1083

34. Zamecnik, R., & Rajnoha, R. (2015). Strategic business performance management on the base of controlling and managerial information support. *Procedia Economics and Finance*, 26, 769–776.

CRITERIA ANALYSIS OF DEVELOPMENT PARADIGMS IN THE FORMATION OF ECONOMIC POLICY

КРИТЕРІАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПАРАДИГМ РОЗВИТКУ ПРИ ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Tetiana Romanova[1]
Liudmyla Davydenko[2]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-42

Abstract. The aim of the article is to substantiate the criteria basis for paradigm identification of economic science and analyze its relationship to the formation of modern economic policy. Such identification is possible on the basis of allocation of economic theory paradigm model which reflects the phenomenon of its ability to react to changes in a trajectory of economy development and to reveal and justify new regularities of such development. The paradigm model can have a different perspectives and differentiate the way of economic science development depending on the level of criteria for identification of paradigmatic features of a certain scientific school. If we consider economic paradigms in the sectoral context, the construction of a paradigm model is possible on the basis of most significant directions' differentiation of economic science development, according to the essential principle. In this case, the identification of the paradigm structure of a particular economic theory is based on the level of its influence on the nature of the development of economic thought and economic management processes. It has been determined that the construction of an economic science paradigmatic model is possible by differentiating the study criterion basis by providing three criteria: expanded criterion, specified consolidated criterion, criterion identifying the type of economic agent. The basic paradigm identification has been carried out and the expanded criterion is the most detailed one. It is proved that according to the expanded criterion

[1] Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
International Center of Modern Education, Czech Republic
[2] Candidate of Chemical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at Department of Physics,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Ukraine

© Tetiana Romanova, Liudmyla Davydenko

the paradigmatic development of economic science has six main periods, which were characterized by the most significant changes in the economic paradigm: 16th-17th centuries: Mercantilist paradigm; 17th-18th centuries: Physiocratic paradigm; 18th-19th centuries: Classical political economy paradigm, Marxist paradigm; the end of 19th century – the beginning of 20th century: Marginalist paradigm; Neoclassical paradigm; the beginning of 20th to the last quarter of 20th century: Keynesian paradigm; Institutional paradigm; the late of 20th century – modern times: economic paradigm of Evolutionism; System economic paradigm; Synergistic economic paradigm. Using the criterion of identifying the type of economic agent as the core of paradigm development, it is possible to conduct an alternative interpretation of economic doctrines: Neoclassical, Institutional, Evolutionary and Systemic. Understanding the essence of development paradigms is an important condition for conducting qualitative research. Exploring different aspects of economic policy requires choosing the economic paradigm that best meets the challenges facing the economy.

1. Вступ

Світова економіка знаходиться в стані постійної диференціації своєї структури, що зумовлено складною дискретністю економічного простору, а також його постійним розвитком. Для покращення розуміння економічних процесів, а також емпіричного підгрунтя їх регулювання, необхідне розширення теоретичних знань в області формування та застосування економічної політики як одного з основних важелів стимулювання адаптації економічного простору до вимог поточного часу, як в локальному, так і глобальному розумінні. Економічна політика являє собою розгалужену систему методів та заходів регулювання економіки країни, яка спирається на наукові знання, а також практичні прецеденти свого застосування. Розуміння сутності парадигм розвитку є важливою умовою проведення якісних наукових досліджень. Розгалуженість наукових шкіл та існування значної кількості парадигм розвитку обумовлюють необхідність їх систематизації, класифікації та виділення основних критеріїв їх відмінності. У сучасних умовах формування економічної політики необхідним є вибір тієї парадигми розвитку, яка найбільше відповідає викликам та завданням, які стоять перед економікою.

Метою даної статті є обґрунтування критеріальної основи парадигмальної ідентифікації економічної науки та аналіз її взаємозв'язку із формуванням сучасної економічної політики. При цьому побудова парадигмальної моделі економічної науки здійснюватиметься шляхом диференціації критеріальної основи дослідження у вигляді виділення трьох критеріїв: розгорнутого критерію, сутнісного конкретизованого критерію, критерію ідентифікації за типом економічного агенту.

При написанні статті використано такі методи дослідження, як: агрегований історично-логічний підхід; методи логічного узагальнення та наукової абстракції; методи аналізу, синтезу та класифікації; методи системного аналізу та порівняння.

2. Формування поняття парадигми

Парадигма як поняття пройшла досить тривалий шлях свого формування та трансформації. Така особливість пов'язана з ускладненням диференціації науки як універсального для процесу пізнання явища, та зі складною властивістю об'єктивного прагнення сутності самого поняття «парадигми» до уніфікації та здатності таку уніфікацію фактично уособлювати.

Термін «парадигма» з грецького παράδειγμα – модель, зразок, приклад (παρά – «зверху», «над»; δειγμα – «проявлення»; дослівно таке поєднання можна розуміти як «те, що визначає характер прояву чого-небудь»). Виникнення поняття «парадигми» відбулося з розвитком філософської думки в стародавній Греції, та пов'язане з такими філософами, як Платон, Аристотель, Геродот та ін., подальший його розвиток відбувся здебільшого в рамках німецької класичної філософії в працях Шелінга та Гегеля, а також інших філософських напрямів та течій. Так, парадигма в філософії використовувалася для характеристики та співвідношення духовної та реальної дійсності, та відповідно ідентифікувалася залежно від особливостей окремих філософських шкіл зі збереженням її вихідної сутності, як первообразу та зразку [1, с. 477]. В подальшому термін «парадигма» в процесі розвитку філософії науки був використаний позитивістом Г. Бергманом в значенні характеристики нормативності методології, тобто під парадигмою розумілися загальні принципи та форми дослідження, які виконують нормативну функцію. У філософії науки в рамках розвитку критич-

ного раціоналізму була здійсненна найбільш розширена конкретизація та обґрунтування терміну парадигма американським науковцем Томасом Куном, що остаточно і закріпило даний термін в науковому обороті, в його класичному вигляді. У своєму дослідженні «Структура наукових революцій» (1962 р.) під парадигмами Т.Кун розумів визнані усіма наукові досягнення, які протягом визначеного часу надають науковому співтовариству модель постановки проблем та їх рішень [2, с. 13]. Тобто, парадигма розуміється як певна сукупність наукових досягнень, які визнаються науковою спільнотою у заданий проміжок часу. Причому поняття парадигми Т. Кун використовує з метою ідентифікації стану «революцій», які виникають в процесі розгортання еволюційного шляху науки, та корегують її подальший розвиток. Зміна парадигми являється індикатором виникнення такого стану, та відповідного переходу науки на інший якісний рівень. Отже, виникнення нової фундаментальної теорії, яка являється по суті новою парадигмою, спричиняє трансформуючий вплив на розвиток науки.

Парадигми в такому розрізі мають визначені властивості, до яких слід віднести:

– ендогенну приналежність певної парадигми автономному напрямку науки;

– виникнення парадигми за об'єктною сутністю (певна проблема або їх коло) є інноваційним тобто безпрецедентним;

– відсутність комунікаційних бар'єрів для розуміння та використання сутності та практичних досягнень створеної парадигми.

Фактично парадигми змінюються на границі досягнення критичної маси явищ (проблем-аномалій), які неможливо пояснити в рамках існуючої парадигми. Виникнення нової парадигми частково або повністю замінює сутнісну основу старої щодо вирішення певної проблеми або їх кола, причому методологія нової парадигми несумісна та інноваційна по відношенню до попередньої.

Класичне сприйняття парадигми не виключає альтернативних підходів щодо її розуміння, доцільно розглянути їх на окремих прикладах: у загальному сучасному розумінні – це загальновизнана в конкретній науковій спільноті фундаментальна теорія у визначеній області знання [3, с. 201]; в прикладному технологічному аспекті – це напрями технологічних траєкторій, які визначають структуру технологічних змін [4];

прояв епістем, який уособлюється в епістемологічних фігурах та являється порогами епістемологізації [5]; науково-дослідницька програма, яка ґрунтується на єдиних методологічних принципах та проявляється у вигляді відповідної сукупності теорій [6]; домінуюча система теорій та ідей, які обумовлюють бачення світу [7]; наукова картина світу, яка задає узагальнену матрицю системного бачення та створює відповідну дослідницьку програму [8]; панівна система наукових ідей та теорій, які формуються під дією основ науки та диференціюється за рівнями своїх проявів у: загальнонауковому (універсальна), приватному (окрема галузь знань), локальному (окремий регіон або проміжок часу) [9]. Таким чином, можна виокремити спектр ознак парадигмальної ідентифікації процесів розвитку науки за суб'єктною складовою:

– наукові досягнення (ідеї, теорії), які детермінують можливість постановки завдань та вирішення питань;

– наукова картина у вигляді науково-дослідницької програми;

– напрями траєкторій розвитку специфічних науково-галузевих знань;

– домінуючий прояв фундаментальних наукових установок;

– прояв глибинних процесів еволюціонування науки;

– визначальні детермінанти розвитку науки, які можуть проявлятися на різних рівнях її існування;

– основи науки, які формують превалюючі ідеали та норми опису та дослідження світу;

– уніфікований за сутністю прояв процесів глобалізації.

Отже, парадигмальну градацію науки можна зобразити у вигляді нижче зображеної схеми (рис. 1). Розглянемо основні наукові революції, які змінювали глобальну наукову парадигму. Найбільш обґрунтовану градацію загальнонаукових парадигм було зроблено С. Стьопіним на основі виділення диференціації та змін основ науки. Основи науки поділяються на:

1. Ідеали та норми дослідження:

– доказовості та обґрунтування знання;

– пояснення та описи;

– побудова та організація знання.

2. Наукова картина світу:

– уява про фундаментальні об'єкти, з яких передбачається побудова всіх інших об'єктів, які досліджує певна наука;

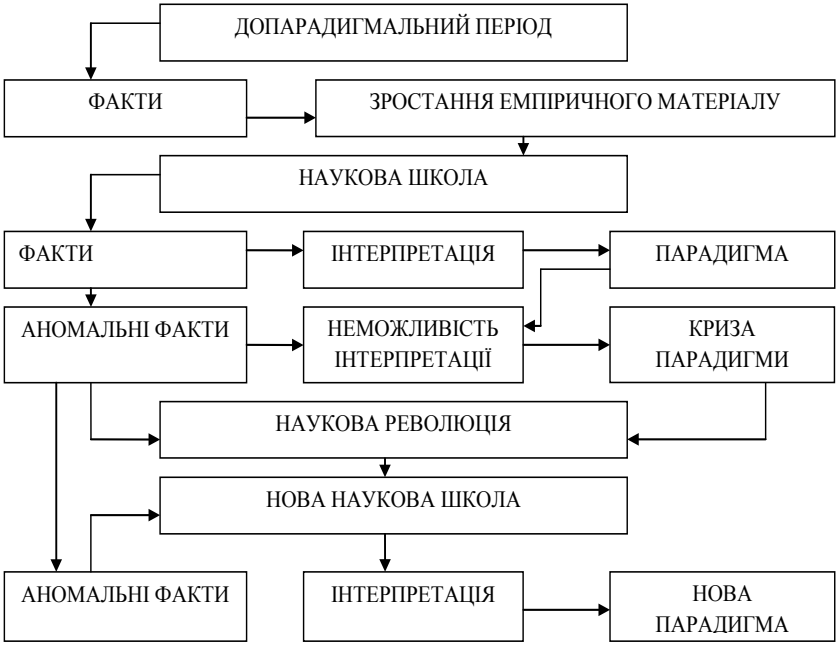


Рис. 1. Парадигмальна градація науки

Джерело: розроблено автором Романовою Т.В.

– уява про типологію об'єктів, які досліджуються;

– уява про закономірності взаємодії усього спектру об'єктів;

– уява про просторово-часову структуру реальності.

3. Філософські основи науки (філософські ідеї та принципи, які обґрунтовують ідеали та норми і онтологічні постулати науки) [10].

Градації основ науки в часовому просторі утворюють періоди наукових революцій, які розрізняються за сутнісною основою характеристики домінуючої парадигми природознавчої науки (таблиця 1).

Отже, ми розглянули підходи щодо розуміння поняття парадигми та основні етапи глобальних наукових революцій у природознавчих науках. Далі визначимо суто економічні парадигми, які сформувалися в результаті еволюції економічної науки.

Таблиця 1

Градація основ науки та періоди наукових революцій

Період	Наукова революція	Тип раціональності (парадигма)	Системні об'єкти	Наука
Починаючи з XVII ст.	Перша	Класична раціональність	Прості системи	Механіка
З кінця XVIIIст. до першої половини XIX ст.	Друга	Дисциплінарно організована класична раціональність	Прості системи	Термодинаміка
З кінця XIX ст. до середини XX ст.	Третя	Некласична раціональність	Складні саморегулюючі системи	Кібернетика
З останньої третини XX ст. до сучасного часу	Четверта	Постнекласична раціональність	Складні саморозвиваючі системи	Нелінійна термодинаміка Хімія нерівноважних станів

Джерело: опрацьовано авторами за джерелом [8]

3. Парадигмальна модель наукових економічних шкіл

Така ідентифікація можлива на основі виділення парадигмальної моделі економічної теорії, яка відображає феномен її здатності реагувати на зміни в траєкторії розвитку економіки та виявляти і обґрунтовувати нові закономірності такого розвитку. Парадигмальна модель може мати різний вигляд та диференціювати шлях розвитку економічної науки залежно від рівня розгорнутості критеріїв ідентифікації парадигмальних ознак певної наукової школи. На даному етапі здійснимо базову парадигмальну ідентифікацію, застосовуючи найбільш розгорнутий критерій. Якщо розглядати економічні парадигми в галузевому розрізі, то побудова парадигмальної моделі можлива на основі диференціації найбільш суттєвих напрямів розвитку економічної науки, за сутнісним принципом. У даному випадку ідентифікація парадигмальної ознаки певної економічної теорії відбувається на основі рівня її впливу на характер розвитку економічної думки та процесів управління економікою. Історичні періоди, які позначилися виділенням парадигм на основі розгорнутого критерію і відображають диференціації основних економічних шкіл, можна виділити в такому вигляді:

– XVI–XVII ст.: меркантилістська парадигма;

– XVII–XVIII ст.: фізіократична парадигма;

– XVIII–XIX ст.: парадигма класичної політичної економії; марксистська парадигма;

– кінець XIX – початок XX ст.: маржиналістська парадигма; парадигма неокласицизму;

– початок XX до останньої чверті XX ст.: кейнсіанська парадигма; парадигма інституціоналізму;

– кінець XX – сучасний час: парадигма економічного еволюціонізму; системна економічна парадигма; синергетична економічна парадигма.

Розглянемо більш докладніше особливості проявів кожного з елементів даної парадигмальної моделі. Так, початкові етапи створення економічних парадигм характеризувалися превалюванням суто емпіричного сприйняття економічних процесів та поступово еволюціонували до створення економічних теорій. Парадигма меркантилізму являється першою найбільш суттєвою спробою провести систематизацію емпіричних досліджень в області економіки, з метою виявлення закономірностей та рекомендацій щодо оптимізації її розвитку. Основними засновниками даної парадигми являються: А. Монкрет'єн, Т. Ман, А. С'єра. Основними положеннями даної парадигми є: обґрунтування науки про багатство як джерело розвитку держави; ідентифікації торгівельного капіталу як основи багатства; детермінація внутрішнього багатства держави системою зовнішньої торгівлі; процес накопичення багатства повинен ґрунтуватися на науковому розумінні економічних процесів. Основними недоліком являється обмеженість методології.

Парадигма фізіократії є наступною ланкою еволюції економічної науки, а її поява стала можлива на основі використання емпіричного матеріалу попередньої парадигми, причому за сутнісною основою між ними наявний антагонізм, що характерно при переході на інший парадигмальний рівень. Дана парадигми розвивалась в працях: Ф. Кене, Анна Робера Жака Тюрго, Жан-Марі Ле Пена. Основними положеннями даної парадигми являються: виявлення сутності «чистого продукту» на основі аналізу взаємодії між суб'єктами економічних відносин; побудова рівноважної моделі звичайного виробництва та ідентифікація господарства як цілісної системи; встановлення детер-

мінізму економічного розвитку на основі стимулювання сільськогосподарського сектору.

Парадигма класичної політичної економії була заснована та розвинена в працях: А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. Мілля, Ж. Сейя. Основними положеннями даної парадигми є: лібералізація процесів управління економічними процесами; виділення ринкових ендогенних чинників розвитку економіки (економічних законів, конкуренції); встановлення пріоритету індустріалізації та стимулювання розвитку промислового сектору; виділення суспільного продукту як основи багатства держави; ідентифікація та виділення економічного циклу як елементу розвитку економіки.

Наступною для розгляду є марксистська парадигма, засновником якої являється К. Маркс. Основними положеннями економічної марксистської парадигми є: встановлення пріоритету праці як основи формування вартості; розмежування поняття вартості та ціни; диференціація вартості на мінову та споживчу; обґрунтування теорії додаткової вартості; диференціація оплати праці на реальну та номінальну; розроблення теорії грошей (диференціація їх функцій на: міри вартості; засобу обігу; засобу нагромадження; засобу платежу; світових грошей) та капіталу (диференціація форм капіталу на постійний та змінний).

Засновниками парадигми маржиналізму являються: У.С. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас. Основними положеннями даної парадигми є: встановлення пріоритету універсалізації економічної теорії незалежно від властивостей локального економічного простору; виділення понять граничної корисності та граничної продуктивності як основних детермінант формування траєкторії розвитку економічних процесів; суб'єктивний рівень детермінації економічних процесів на основі мотивованої поведінки суб'єктів господарювання; розуміння предмету економічної теорії через пріоритет вирішення оптимальності розподілу обмежених ресурсів.

Неокласична економічна парадигма сформувалася в працях: А. Маршала, Дж. Б. Кларка, В. Парето, А. Пігу, Р. Солоу, М. Фрідмена. Основними положеннями неокласичної парадигми являються: лібералізації процесів управління економікою та необхідність збереження вільної конкуренції; встановлення ендогенного детермінізму розвитку економіки; виявлення основних суб'єктивних мотивів діяльності інди-

віду за прототипом «людини економічної»; обґрунтування універсальності функціонального аналізу та розгорнуте використання оцінки граничних величин; встановлення пріоритету детермінізму економічної рівноваги та розвитку виробництва за динамікою руху грошової маси; узгодження динаміки зростання валового національного продукту та обсягів грошової маси.

Утворення та розвиток кейнсіанської економічної парадигми відбувалося в працях: Дж. Кейнса, Дж. Робінсона, А. Хансена, П. Сраффи. Основними положення кейнсіанської парадигми являються: заперечення повного саморегулювання економіки; встановлення пріоритету активного регулювання економіки державою; необхідність компенсації розбіжності обсягів сукупного попиту та пропозиції на основі концепції «ефективного попиту»; розгорнуте застосування аналізу макроекономічних показників; розширення функції інвестицій у забезпеченні економічного розвитку; встановлення пріоритету бюджетної політики при здійсненні регулюючого впливу на економіку.

Основними представниками інституціональної парадигми являються: Т. Веблен, У. Мітчел, Дж. Комонс, Дж. Гелбрейт, Я. Тімбереген, Г. Мюрдаль. Базовими положеннями інституціональної парадигми є: розширення границь детермінізму економічного розвитку за межі суто економічного виміру та обґрунтування системи змішаного впливу економічних та позаекономічних факторів; встановлення пріоритету оцінки та регулювання рівня розвитку соціально-економічних інститутів при дослідженні та управлінні економічними процесами; обґрунтування необхідності розроблення соціально спрямованих програм економічного розвитку; встановлення пріоритету науково-технічного прогресу як основи подолання соціальних протиріч; модернізація повинна проявлятись як зростання рівня задоволення соціальних потреб.

Подальша еволюція економічної теорії відбувається на основі суттєвої асиміляції існуючих парадигм та їх кардинального переосмислення, та утворює систему нових економічних парадигм, які синтезували елементи попереднього парадигмального розвитку. Так, розвиток сучасних економічних парадигм позначився утворенням та розвитком еволюційної економічної парадигми. Засновником еволюційної економічної парадигми являється Йозеф Шумпетер, але фактично його теорії на час заснування не утворили окремої економічної школи

достатньої вагомості, лише з часом використання його досліджень суттєво вплинуло на розвиток економічної науки. Найбільший розвиток еволюційна парадигма отримала на сучасному етапі. Основними представниками парадигми економічного еволюціонізму являються: Р. Нельсон, С. Уінтер, Дж. Ходжсон, Д. Норт, Л.І. Абалкін, В.І. Макаров та ін. Основними положення еволюційної економічної парадигми являються: встановлення пріоритету інноваційного розвитку; концентрація економічної політики на проблемах відтворення інститутів; розширення застосування еволюційної теорії ігор та економетрики для дослідження динаміки розвитку економічних структур; використання міждисциплінарного порівняльного адаптивного переносу (економічний аналіз на основі біологічних аналогій) [11].

Наступною для розгляду є системна економічна парадигма, яка виникла на основі міждисциплінарного підходу. Такий підхід сформувався на базі дослідження та економічної інтерпретації загальної теорії систем Л. Фон Берталанфі, яка була розроблена ним у 1969 р. Системна економічна парадигма розвивалася в дослідженнях: Я. Корнаї, Г. Клейнера. Основними положеннями системної економічної парадигми являються: пріоритет дослідження економіки як сукупності взаємодіючих систем; аналіз економічних процесів на основі виділення системних факторів та мотивів поведінки економічних агентів; пріоритет розробки взаємно кореспондуючої типології економічних систем, економічних процесів та економічних благ; встановлення суттєвих взаємозв'язків між різними класами елементів типології; виділення стратегії управління економічними системами різних типів; обґрунтування структурної моделі взаємодії компонентів системної економіки; дослідження процесів утворення та функціонування стійких комплексів економічних систем [12; 13; 14; 15].

Синергетична економічна парадигма також виникла на основі міждисциплінарного підходу, в результаті економічної інтерпретації досліджень фізика-теоретика Г. Хакена, а також розвитку його ідей в працях І. Пригожина, С. Курдюмова, І. Добронравової та ін. Синергетична економічна парадигма розвивалась в працях В. Князевої, В. Занга, А. Колєснікова, Т. Колєснікової, Б. Кузнєцової, В. Аршинова, В. Решетило, І. Лукінова та ін. Основними положення синергетичної економічної парадигми являються: встановлення такого переліку апріорних характеристик

економічних систем: відкритість, нерівноважність, незворотність розвитку, нелінійність, дуальність; встановлення пріоритету ідентичності розвитку економічних систем процесам еволюції дисипативних структур; інтерпретація економічних процесів на основі виділення типів та етапів самоорганізації системи; економічне обґрунтування теорії формування атрактору як основного напряму розвитку економічних процесів; використання поняття флуктаційного хаосу та точок біфуркації для інтерпретації нерівноважних станів економічної системи та динаміки її розвитку; обґрунтування нелінійності процесів розвитку економічних систем та нелінійного реагування на зовнішній вплив; обґрунтування самоорганізації та саморозвитку як єдиної цілісної форми еволюції економічних систем [16; 17; 18; 19; 20].

Таким чином, було здійснено парадигмальну інтерпретацію еволюції економічної науки на основі застосування розгорнутого критерію, який спирається на виділення найбільш значних наукових шкіл, які вплинули на зміну траєкторії її розвитку. Тим не менше, такий критерій не являється вичерпним для побудови парадигмальної моделі, оскільки по мірі збільшення диференціації економічних досліджень важлива їх комплексна парадигмальна інтерпретація, що можливо на основі використання міждисциплінарного принципу.

4. Парадигмальна ідентифікація із застосуванням сутнісного конкретизованого критерію та виділення типу економічного агенту

Застосування сутнісного конкретизованого критерію для інтерпретації парадигмального розвитку економічної науки являється альтернативним та більш об'єктивним, оскільки дозволяє згрупувати економічні парадигми за визначеною ознакою на основі їх парадигмального вкладу в розвиток економічно теорії, та ідентифікувати їх парадигмальний тип. Такий критерій надає змогу виділити комплекси парадигм економічного розвитку, які відображають глобальну парадигмальну еволюцію економічної науки (таблиця 2).

Отже, якщо порівнювати парадигмальний розвиток економічної науки на основі сутнісного конкретизованого критерію згідно класифікації С. Стьопіна, то можна відмітити, що він відбувався за принципом часових лагів порівняно з парадигмальним розвитком природознавчих наук. При-

Таблиця 2

Комплекси парадигм економічного розвитку, які відображають глобальну парадигмальну еволюцію економічної науки

Період	Економічні парадигми	Парадигмальний тип	Системні об'єкти
Починаючи з XVI ст. до другої половини XVIII ст.	Меркантилістська Фізіократична	Докласична раціональність	Прості системи
З середини XVIII ст. до кінця XIX ст.	Класичної політичної економії Марксистська	Класична раціональність	Складні системи
З кінця XIX ст. до першої чверті XX ст.	Маржиналістська Неокласична	Некласична раціональність	Складні саморегулюючі системи
З першої чверті XX ст. до останньої чверті XX ст.	Кейнсіанська Інституціональна	Модифікована некласична раціональність	Складні саморегулюючі системи
З останньої чверті XX ст. до сучасного часу	Економічного еволюціонізму Системної економіки Синергетичної економіки	Постнекласична раціональність	Складні самороозвиваючі системи

Джерело: опрацьовано авторами за джерелом [21]

чому важливо відмітити, що розвиток економічної науки в парадигмальному вимірі має дещо відмінну структуру, що зумовлено складно-системним її розвитком. Така особливість викликана специфічною взаємною дифузією економічних теорій, яка призводила до виникнення нових парадигм. Ua основі порівняльної систематизації розгорнутого критерію та сутнісного конкретизованого критерію можливо здійснити хронологічну систематизацію парадигмального розвитку економічної науки.

Тим не менш, використання сутнісного конкретизованого критерію також не є виключним, оскільки недостатньо відображає бачення та ідентифікацію економічного агенту в процесі парадигмальної еволюції економічної теорії, тобто власне людини, як центральної детермінуючої сутності розвитку економічної науки та економіки взагалі. Така інтерпретація стала

можлива в період, коли економічна наука пройшла досить тривалий еволюційний шлях та досягла необхідного рівня ускладнення та диференціації.

Отже, використовуючи критерій ідентифікації типу економічного агенту як ядра парадигмального розвитку, можливо проведення альтернативної інтерпретації економічних парадигм. Даний напрям досліджень представлений в працях Г. Клейнера, В. Чужикова, О. Федірко та інших авторів. Так, Г. Клейнер здійснює таке виділення парадигмальних етапів еволюції економічної науки на основі диференціації економічних агентів (таблиця 3).

Таблиця 3

Сучасні парадигмальні етапи еволюції економічної науки на основі диференціації економічних агентів

Парадигмальний етап	Період	Домінуюча парадигма	Економічний агент
I	1920–1980 роки	Сучасна неокласична парадигма	Homo economicus (неокласична людина)
II	1920–1990 роки	Інституціональна парадигма	Homo institutius (інституціональна людина)
III	1980–2000 роки	Еволюційна парадигма	Homo evolutius (еволюційна людина)
IV	1990 роки – сучасний час	Системна парадигма	Homo systemus (системна людина)

Джерело: опрацьовано авторами за джерелом [22]

При такій диференціації кореляцію економічної парадигми з певним типом економічного агенту можна визначити у виглядів такої таблиці (таблиця 4).

В.І. Чужиков, грунтуючись на дослідженнях Р. Сведберга, здійснює виділення парадигм на основі ідентифікації економічного агенту за дещо іншою ознакою, яка, тим не менш, корелює з поглядами Г. Клейнера. Так, при проведенні загальної систематизації поглядів економістів другої половини XX ст. згідно даної позиції, глобальні парадигми диференціюються на дві глобальні наднаукові парадигми – неокласичну та соціальну. Відповідно економічними агентами

Таблиця 4

Система кореляції економічної парадигми з певним типом економічного агенту за методологією Г. Клейнера

Парадигма	Картина світу на основі якостей середовища та економічних агентів	Методологічний принцип	Предметна сфера	Тип парадигми
Неокласична парадигма	Основний інтерес економічного агенту -максимізація прибутку, взаємодія сукупності агентів в процесі виробництва, обміну та розподілу відбувається на основі власних мотивів у вільному економічному просторі	Методологічний індивідуалізм	Наука про інтереси та результати	Об'єктна. Головний актор: об'єктні економічні системи
Інституційна парадигма	Мотиви економічного агента повинні відповідати інституціональним нормам, взаємодія економічних агентів відбувається в межах дії економічних інститутів	Методологічний інституціоналізм	Наука про інститути та результати	Середова. Головний актор: середовищні економічні системи
Еволюційна парадигма	Мотиви агентів або їх груп детерміновані характером та етапом еволюційного розвитку, взаємодія економічних агентів відбувається в складно-диференційованому еволюційному просторі	Методологічний «популяціонізм», Методологічна генетика	Наука про перетворення та неперетворення	Процесна. Головний актор: процесні економічні системи
Системна парадигма	Мотиви агентів - створення економічних благ, взаємодія економічних агентів відбувається в сладно-диференційованому системному просторі	Методологічна систематика	Наука про злиття та незлиття	Системна. Розвиток: об'єктів, проектів, процесів, середовищ

Джерело: опрацьовано авторами за джерелом [22]

в даному випадку являються Homo economicus та Homo sociologicus [23, с. 92], які відповідають двом типам ідеалізованої абстрактної сутності людини як суб'єкта соціально-економічних відносин.

Якості таких економічних агентів було систематизовано В. Чужиковим у наступному вигляді (таблиця 5).

Таблиця 5

Неокласична та соціальна парадигма як віддзеркалення світу (друга половина XX ст.) за Р. Сведбергом (1991 р.)

Дія	Homo economicus	Homo sociologicus
	Індивідуальна	Колективна
Принцип дії	Свобода дії	Обмеженість дії через наявну соціальну структуру
Мотиви дії	Раціональні обрахунки	Ірраціональне сприйняття, традиції та цінності
Арена дії	Ринок	Все суспільство разом з ринком
Визначальний принцип	Кратність, децентралізація рішень	Рішення, обумовлені соціальною та політичною владою
Типи концепцій, що використовуються	Аналітичні та абстрактні	Емпіричні та описові
Завдання аналізу	Передбачення як пояснення	Опис як поняття
Відношення до інших наук	Самодостатність	Самодостатність

Джерело: [23]

Фактично в даному випадку Homo sociologicus Р. Сведберга та Homo institutius Н. Клейнера мають ідентичні якості, та за сутністю являються одним типом економічного агенту. Ідентифікація напряму наукового розвитку, який відповідає такому типу економічного агенту, також являється ідентичною та різниться лише за рівнем секторальної спеціалізації і представлена інституціоналізмом як економічним напрямом соціологічної науки. В.І. Чужиков виділяє третій тип економічного агенту, який уособлює третю глобальну парадигму, а саме Homo informaticus, який виникає як наслідок процесів еволюції та модернізації, які стали основою утворення інформаційного суспільства [24, с. 37]. Причому такий тип агенту формується внаслідок взаємодії секторальних та горизонтальних парадигм, і таким чином являється обґрунтуванням його

глобальної детермінації. Натомість аналізуючи методологію Н. Клейнера згідно виділення типів Homo evolutius та Homo systemus, можна стверджувати, що вони є скоріше економічними агентами секторальних економічних парадигм. Разом з тим, якщо враховувати аналіз сучасного періоду градації економічної науки, який було здійснено вище, можна також виділити інший тип економічного агенту, який виникає в рамках розвитку економічної синергетики, а саме Homo synergeticus. Такий тип економічного агенту вирізняється якістю, яка ґрунтується на співвідношенні двох самоорганізуючих систем, а саме людини та економіки. Причому в даному випадку відбувається взаємна детермінація впливу, та постає питання виявлення тенденцій розвитку однієї самоорганізуючої системи – людини, яка існує у внутрішньому середовищі іншої самоорганізуючої системи – економіки. Тим не менш, така парадигмальна основа, хоча і має міждисциплінарний характер, який власне притаманний і системній парадигмі, має виражену секторальну дію.

О. Федірко, продовжуючи дослідження В. Чужикова, та використовуючи подібну методологію обґрунтовує четвертий тип економічного агенту, а саме Homo retis (людину мережеву), який виникає внаслідок активізації інноваційного детермінізму розвитку суспільства загалом та економіки зокрема. Так, автор констатує, що представлене розуміння складових елементів парадигми, ядром якої є homo retis, базується на дослідженні колаборацій ної соціально-економічної взаємодії, яка значною мірою відображає конгломерат інтересів основних акторів глобального господарства [25, с. 25]. На основі обґрунтування даної парадигми О. Федірком було розроблено порівняльну таблицю якостей нових типів економічних агентів (таблиця 6).

Таким чином, порівнюючи погляди Н. Клейнера, В. Чужикова та О. Федірко, і аналізуючи проведення ними ідентифікації парадигмальної градації за ознакою типу економічного агенту, можна стверджувати, що її динаміка детермінується тенденціями формування єдиної парадигми економічного розвитку, яка повинна носити міжсекторний характер свого обґрунтування й надавати відповіді та рішення на виклики й проблеми сучасного часу.

Тим не менш, фактичне виникнення сучасної парадигми економічного розвитку, на нашу думку, знаходиться в стадії формування, що можна ідентифікувати як останній етап перед утворенням її стійкого

Таблиця 6

Порівняльний аналіз якостей нових типів економічних агентів як детермінант нових парадигм

Дія	Homo informaticus	Homo retis
	Індивідуальна, віртуалізована	**Колаборaційна, яка відображає конгломерат інтересів**
Принцип дії	Свобода дії з неявною регламентацією у разі глобальної загрози	Свобода дії в межах правил, встановлених у мережах
Мотиви дії	Сприйняття світу через створення та нагромадження знань і капіталу, активний трансфер інформації	Отримання синергії у системі колаборaційних відносин
Арена дії	Віртуальний світ, глобальний ринок	Глобальне мережеве суспільство
Визначальний принцип	Неявна централізація рішень, що визначається технократією	Неявна мережева централізація рішень
Типи концепцій, що використовуються	Системні, поліструктурні, аналітичні, емпіричні, абстрактні	Системні, поліструктурні, аналітичні, емпіричні, абстрактні
Завдання аналізу	Прогноз у межах часових лагів	Визначення функцій та ефективності колаборaційних зв'язків
Відношення до інших наук	Самодостатність	Самодостатність

Джерело: [25]

фундаменту. Ще одним з ключових моментів в даному випадку являється рівень адаптивності парадигми, якщо розглядати її як фундамент для детермінації економічних досліджень. Так, утворення нового типу економічного агенту може відбуватися з різною інтенсивністю у вигляді часових лагів різної протяжності, залежно від концентрації в локальних елементах глобального простору. Тому, у разі використання певної парадигми як детермінанти економічних досліджень, вона повинна відповідати превалюючому рівню економічних агентів в локальному територіальному просторі, при формуванні економічної політики – національному. Останні два типи економічних агентів, в національному соціально-економічному просторі не представлені домінуючою кількістю, а отже не можуть розглядатися як основна детермінанта регулювання економічних процесів на рівні держави.

5. Висновки

Парадигмальна основа сучасної державної політики економічного розвитку, на нашу думку, повинна базуватися на парадигмі Homo sociologicus, якщо розглядати парадигмальну основу за критерієм виділення типу економічного агенту. Така позиція зумовлена насамперед можливістю використовувати стійкий детермінізаційний фундамент даної парадигми, враховуючи необхідність збереження соціального центризму при забезпеченні розвитку економіки. Оскільки на сучасному етапі економічний розвиток національного господарства неможливо підтримувати на достатньому рівні його інтенсивності без формування стійкого інтеграційного вектору, комунікаційний рівень парадигмальної основи структурної політики повинен бути відповідним.

Така парадигмальна основа має достатньо високий комунікаційний рівень, що може забезпечити стійку позитивну динаміку взаємодії національного та глобального економічного простору. Найвищий соціальний пріоритет також відповідає тенденціям розвитку європейських економічних систем, інтеграція в об'єднання яких являється найбільш оптимальним вектором розвитку національної економіки України. Але, глобальна парадигма, яка являється фундаментом для формування державної політики економічного розвитку, що реалізується в сучасних умовах інтеграційних процесів, не виключає можливості пошуку нової парадигмальної основи, яка здатна більш ефективно обґрунтувати та сформувати оптимальні шляхи вирішення викликів сучасності.

При цьому важливим є врахування перспектив використовувати можливості інтерпретації економічної дійсності за допомогою галузевих новітніх економічних парадигм. Така позиція зумовлена необхідністю пошуку та вироблення синтетичної адаптованої, ефективної позиції щодо аналізу та управління економічними процесами, які відбуваються в національному економічному просторі. Так, за розширеним критерієм найбільш прогресивними парадигмами в їх галузевому вимірі являються еволюційна, синергетична та системна, що за сутнісним критерієм представляють собою елементи загальної постнекласичної парадигми. На нашу думку, дані парадигми не являються антагоністичними, а скоріше доповнюють одна одну, з метою найбільш оптимальної інтерпретації особливостей економічних процесів різних рівнів.

Список літератури:

1. Федосеев П.Н., Ковалёв С.М., Панов В.Г. Философский энциклопедический словарь / гл. ред. Л.Ф. Ильичёв. Москва: Советская энциклопедия, 1983. 840 с.

2. Кун Т. Структура научных революций. С вводной статьей и дополнениями. Москва, 1969. 300 с.

3. Лебедев С.А. Философия науки: Словарь основных терминов. Москва, 2004. 320 с.

4. Dosi G. Technological Paradigms and Technological Traectories: a Suggested interpretation of the Determinants of Technical Change. *Research Policy*. 1982. Vol. 11. P. 147–162.

5. Фуко М. Слова и вещи. Археология гуманитарных наук. Санкт-Петербург, 1994. 408 с.

6. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ, 1995.

7. Яковец Ю.В. Предвидение будущего: парадигма цикличности. Москва, 1992. 109 с.

8. Степин В.С. Классика, неклассика, постнеклассика: критерии различения. *Постнеклассика: философия, наука, культура*. Санкт-Петербург, 2009. С. 249–295.

9. Яковец Ю. В. Формирование постиндустриальной парадигмы: Истоки и перспективы. *Вопросы философии*. 1997. № 1. С. 14–20.

10. Степин В.С. Основания науки и их социокультурная размерность. *Научные и вненаучные формы мышления: материалы международного симпозиума* (4-9 апреля 1995 г.). Москва, 1996.

11. Сударев О.И. Истоки эволюционной парадигмы в экономической теории. *Terra Economicus*. 2008. Т. 6. № 3. С. 81–87.

12. Kornai J. The system Paradigm. *William Davidson Institute Working Papers.* Series 278. 1998. 26 p.

13. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и экономическая политика. *Общественные науки и современность*. 2007. № 2. С. 99–114.

14. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия. *Вопросы экономики*. 2002. № 10. С. 47–69.

15. Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории. *Системный анализ в экономике-2012: материалы научно-практической конференции.* (27-28 ноября 2012). Москва, 2012. С. 31.

16. Колесникова Т.А. Основные понятия и принципы синергетики социально-экономических систем. *Синергетика и проблемы теории управления.* 2004. С. 482–495.

17. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Основания синергетики: Синергетическое миропонимание. Москва, 2010.

18. Занг В.Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории. Москва, 1999. 335 с.

19. Аршинов В.И. Синергетика как феномен пост-неклассической науки. Москва, 2013. 206 с.

20. Решетило В.П. Экономическая синергетика институциональных изменений. Харьков, 2006. 288 с.

21. Рыбачук М.А. Диалектика взаимодействия общенаучных и дисциплинарных парадигм (на примере естествознания и экономики). *Журнал экономической теории*. 2016. № 1. С. 114–122.

22. Клейнер Г. Системная экономика – новое направление в экономической теории. Казань, 2012.

23. Чужиков В.О. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: Монографія. Київ, 2008. 272 с.

24. Чужиков В.І., Гончарова А.О. Зміна глобальних парадигм: наслідки для машинобудівної галузі. *Економічний простір*. 2013. № 71. С. 34–46.

25. Федірко О. Формування нової локально-інноваційної парадигми регіональних досліджень. *Регіональна економіка*. 2015. № 3. С. 24–33.

References:

1. Il'ichev L.F., Fedoseev P.N., Kovalev S.M., Panov V.G. (1983). *Filosofskiy entsiklopedicheskiy slovar'* [Philosophical Encyclopedic Dictionary]. Moscow: Sovetskaya entsiklopediya. (in Russian)

2. Kun T. (1969). *Struktura nauchnykh revolyutsiy*. *S vvodnoy stat'ey i dopolneniyami* [The structure of scientific revolutions. With introductory article and additions]. Moscow: Progress. (in Russian)

3. Lebedev S.A. (2004). *Filosofiya nauki: Slovar' osnovnykh* terminov [Philosophy of Science: Glossary of Key Terms]. Moscow: Akademicheskiy Proekt. (in Russian)

4. Dosi G. (1982). Technological Paradigms and Technological Traectories: a Suggested interpretation of the Determinants of Technical Change. *Research Policy*. Vol. 11. P. 147–162.

5. Fuko M. (1994). *Slova i veshchi. Arkheologiya gumanitarnykh nauk* [Words and things. Archeology of the Humanities]. St. Petersburg: A-cad. (in Russian)

6. Lakatos I. (1995). *Fal'sifikatsiya i metodologiya nauchno-issledovatel'skikh programm* [Falsification and methodology of research programs]. (in Russian)

7. Yakovets Yu. (1992). *Predvidenie budushchego: paradigma tsiklichnosti* [Foresight of the Future: The Cyclical Paradigm]. Moscow: B.I. (in Russian)

8. Stepin V.S. (2009). *Klassika, neklassika, postneklassika: kriterii razlicheniya* [Classics, non-classics, post-non-classics: criteria for distinguishing]. St. Petersburg: Izdatel'skiy dom Mir. (in Russian)

9. Yakovets Yu. (1997). *Formirovanie postindustrial'noy paradigmy: Istoki i perspektivy* [The Formation of a Post-Industrial Paradigm: Origins and Prospects]. *Philosophy Issues*, vol. 1, pp. 14–20.

10. Stepin V.S. (1996). Osnovaniya nauki i ikh sotsiokul'turnaya razmernost' [The foundations of science and their sociocultural dimension]. Proceedings of the *Nauchnye i vnenauchnye formy myshleniya: Mezhdunar. simpozium (Moscow, 1996).* Moscow: Kil'.

11. Sudarev O.I. (2008). Istoki evolyutsionnoy paradigmy v ekonomicheskoy teorii [The origins of the evolutionary paradigm in economic theory]. *Terra Economicus,* vol. 6, no. 3, pp. 81–87.

12. Kornai J. The system Paradigm. *William Davidson Institute Working Papers.* Series 278. 1998. 26 p.

13. Kleyner G.B. (2007). Sistemnaya paradigma i ekonomicheskaya politika [Systemic paradigm and economic policy]. *Social sciences and modernity*, vol. 2, pp. 99–114.

14. Kleyner G.B. (2002). Sistemnaya paradigma i teoriya predpriyatiya [Systemic paradigm and enterprise theory]. *Economic issues*, vol. 10. pp. 47–69.

15. Kleyner G.B. (2012). Sistemnaya ekonomika kak platforma razvitiya sovremennoy ekonomicheskoy teorii [System economics as a platform for the development of modern economic theory]. Proceedings of the *Sistemnyy analiz v ekonomike: nauchno-prakticheskaya konferentsiya,* p. 31.

16. Kolesnikova T.A. (2004). Osnovnye ponyatiya i printsipy sinergetiki sotsial'no-ekonomicheskikh sistem [Basic concepts and principles of synergetics of socio-economic systems]. *Synergetics and problems of control theory,* pp. 482–495.

17. Knyazeva E.N. (2010). *Osnovaniya sinergetiki: Sinergeticheskoe miroponimanie* [The Foundations of Synergetics: A Synergetic Worldview]. Moscow: Knizhnyy dom "Librokom". (in Russian)

18. Zang V.B. (1999). *Sinergeticheskaya ekonomika. Vremya i peremeny v nelineynoy ekonomicheskoy teorii* [Synergetic economy. Time and Change in Nonlinear Economics]. Moscow: Mir. (in Russian)

19. Arshinov V.I. (2013). *Sinergetika kak fenomen post-neklassicheskoy nauki* [Synergetics as a phenomenon of post-non-classical science]. Moscow: Directmedia. (in Russian)

20. Reshetilo V.P. (2006). *Ekonomicheskaya sinergetika institutsional'nykh izmeneniy* [Economic Synergetics of Institutional Changes]. Khar'kov: Prometey-Pres. (in Russian)

21. Rybachuk M.A. (2016). *Dialektika vzaimodeystviya obshchenauchnykh i distsiplinarnykh paradigm (na primere estestvoznaniya i ekonomiki).* [Dialectics of the interaction of general scientific and disciplinary paradigms (on the example of natural science and economics).]. *Journal of Economic Theory*, vol. 1, pp. 114–122.

22. Kleyner G. (2012). *Sistemnaya ekonomika – novoe napravlenie v ekonomicheskoy teorii* [Systemic economics – a new direction in economic theory]. Kazan': Tsentral'niy ekonomiko-matematicheskiy institut RAN, KFU. (in Russian)

23. Chuzhykov V.O. (2008). *Ghlobaljna reghionalistyka: istorija ta suchasna metodologhija: Monoghrafija* [Global Regionalism: History and Modern Methodology: A Monograph]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

24. Chuzhykov V.I., Ghoncharova A.O. (2013). Zmina ghlobaljnykh paradyghm: naslidky dlja mashynobudivnoji ghaluzi [Changing global paradigms: implications for the engineering industry]. *Economic space*, vol. 71, pp. 34–46.

25. Fedirko O. (2015). Formuvannja novoji lokaljno-innovacijnoji paradyghmy reghionaljnykh doslidzhenj [Formation of a new locally innovative paradigm for regional research]. *Regional economy*, vol. 2015, pp. 24–33.

ECONOMIC SECURITY IN THE ACTIVITY OF ENTERPRISES: MANAGEMENT ASPECT

Ilona Semencha[1]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-43

Abstract. This article considers an integral part of the economic security of an enterprise which is management security. An analysis of recent studies has shown that economic security has not been considered in terms of management aspects before. In this article we suggest that management security should be considered as the state of the management system of an enterprise, in which the influence of the system is carried out in an optimal way, with the dynamics of the external and internal environment changes taken into account, having possible risks, problems and deviations from the set objectives foreseen, in order to maintain the balanced state of all enterprise subsystems. The purpose of the article was to consider the components of the management security of an enterprise, to give a general description to each of these elements, and also to consider the most important aspects which can be used to prevent management threats. In this research there were used such general scientific methods as analysis, synthesis, and generalization; methods of set theory, graph theory, semantic and mathematical modeling when considering competence and situational management security. In the process of the research, there were determined the components of management security in the management system: target security, methodological security, functional security, competency-based security, security of management impact, implementation security, situational security. For each component of management security, the characteristics are formulated and the most important security aspects for management threats prevention are identified. To ensure functional management security, the implementation of the organizational function is very important for each enterprise. On the one hand, it has been noted in the article that the organizational function should involve clear alloca-

[1] Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Finance, Banking and Insurance,
Oles Gonchar Dnipro National University, Ukraine

© Ilona Semencha

tion of all the resources of the enterprise. On the other hand, this function implies coordinating all elements interconnections in the enterprise system in order to achieve certain objectives at any given time and, as a result, to fully realize what was laid down at the planning stage. In the research, a diagram of the implementation of the organizational function in the management of the enterprise at all stages of its operation was created and examined in detail. It was proposed to introduce an author's approach to assessement of the managers competence to ensure competency-based security of the enterprise. Thus, a universal structural model of the general level of manager competence and the coefficient of the manager's individual competence were developed for practical use. In the article it was also noted that in order to ensure the security of management influence, the most important is not so much its content as the selection of an adequate form of influence for a specific objective and characteristics of the control object. For this purpose, there was considered in detail the model of compliance of the workplace requirements with the employee's qualities. In order for this approach to be applied to management personnel, a more detailed model for specific management situations was developed. In the course of research we have also come to the conclusion that for achieving the implementation security, it is necessary to streamline the structure of the enterprise, make or adjust the description and formalize all procedures, carry out engineering or reengineering of processes in the enterprise on a regular basis, and work on the level of personnel motivation. Furthermore, for situational management security, an efficient marketing strategy is crucial for an enterprise. Among other things, it is important to determine the stage of enterprise development and then, in accordance with it, to select adequate management methods and develop appropriate strategies. For this purpose, a semantic model of changes occurring in the enterprise, which is considered as a socio-economic system here, was designed. The recommendations formulated as a result of the conducted research are targeted at management personnel at all levels of management hierarchy. Practical recommendations can be practically apllied for enterprise management at all stages of the management cycle. In addition, the theory of management security and its components can be used in managers training in the framework of MBA programs in the areas of «Strategic Management», «Enterprise Security», «Enterprise Management» and others.

1. Introduction

The modern enterprise, which is developing its economic strategy to be used on the markets, with the further efficient operation as well as development of such company, cannot but pay special attention to its security. The very concept of economic security of the enterprise today has a wide range of notions. With modern realities taken into account, this concept includes:

– state of protection of his vital interests from threats of the internal and external environment;

– state of efficient usage of corporate resources;

– ability to confront threats;

– ability to provide reproduction;

– ability to meet the objectives of its operation.

The concept of economic security of the enterprise includes a number of components: financial, personnel, informational, technological, technical, marketing, management, others. We believe that in this sphere a specific scientific research is required, with each general security component of the enterprise operation described and examined in detail.

With regard to the analysis of publications on the topic of security in the activity of enterprises, it can be said that there is a rather large number of such publications released over the last few years.

Some of them are devoted to information system security. In the articles by Mayer, N., Aubert, J., & Grandry, E. [1], Kauspadiene, L., Ramanauskaite, S., & Cenys, A. [2] technical and technological aspects of enterprise security and ways of their achievement were discussed.

Financial aspects of security of enterprises of different types in performing different management functions were examined by such scientists as Zwolak, J. [3], Rushchyshyn, N., Nikonenko, U., & Kostak, Z. [4], Sylkin, O., Shtangret & Ogirko, O. [5], Vasilenko, M.E., & Titova, N.Yu. [6]. For example, Vasilenko, M.E., & Titova, N.Yu. believe that the economic security of each organization depends on a properly formulated policy for accounting, taxation and the development of contracts with counterparties [6, p. 254].

A number of articles are devoted to innovative activity of the enterprise, implementation of innovations as signs of economic security of the enterprise. A research by Ianioglo, A. & Polajeva, T. [7] proposes new mechanism of increasing the innovative activity of enterprises. The authors note

that the main areas of economic security of the enterprise: financial, personnel (human resources), production, technological and innovative components are four distinguished functional components [7, p. 1232]. Article written by Shypulina, Yu.S., & Illiashenko, N.S. [8] is devoted to innovative culture as a natural means to adapting to changes in the macro-and microenvironment of the enterprise in a permanently changing modern economy. In the article the author also notes that the innovative culture is an important component of a mechanism for achieving economic security.

Special attention should be paid to researches that illustrate the complex of indicators of economic security of enterprises as well as analysis of the whole system of indicators. Thus, we can give note importance of the research conducted by Cherchyk, L., Shershun, M., & Khumarova, N. [9], which offers groups of indicators of economic security of the enterprise. Such indicators were listed for timber processing companies. Among the groups of indicators, the authors distinguished financial, technical and technological, and social security indicators [9, p. 1788-1799].

An analysis of the economic security of enterprises has shown that none of the researches focused on management security indicators only. We consider this as a gap in the studies of economic security, since it is the enterprise management system that ensures planning, implementing and efficient achievement of those economic tasks that are set by its owners. Without taking into account the issues of management security, there is no full enterprise's capacity for confronting various internal and external threats, realizing of the decisions made or ensuring the efficient usage and allocation of resources. This is the issues that this research addresses.

Therefore, *the purpose* of this article is to investigate the content and peculiarities of the management component of enterprise economic security.

Therefore, such tasks were set:

to consider the content of management security of the enterprise;

to distinguish management security components in the management system;

to give a general description of each management security component;

to consider the most important aspects for management threats prevention for each management security component.

In this research following *methods* were used:

– general scientific methods of cognition, namely methods of analysis and synthesis as well as scientific generalization;

– methods of set theory, graph theory, method of mathematical modeling – to study competence security

– a method of semantic modeling – to consider the content of situational security.

2. The concept of management security of an enterprise and management danger areas

To begin with, it is necessary to figure out what should be considered as "management security" and what this concept means.

Management security of an enterprise is the state of the management system in which the influence of the system is carried out in an optimal way, with the dynamics of the external and internal environment changes taken into account, foreseeing possible risks, problems and deviations from the stated objectives, which ensures maintenance of the balanced state of all enterprise subsystems.

Now we suggest you looking at the diagram, presenting the management process, and ,thus, it will help to identify the danger areas that may occur in this process. There are 7 such zones (Figure 1).

It is the task of management to switch these dangers into the more stable and less risk-prone areas, because the imbalance of each area will not only lead to danger situations but ,in some cases, even to catastrophic consequences for the enterprise operation.

Thus, by using this approach to enterprise management, it is necessary to achieve the following types of management security:

1. Target security.
2. Methodological security.
3. Functional security.
4. Competence-based security.
5. Security of management impact.
6. Implementation security.
7. Situational security.

It should also be noted that when it comes to the interaction of subjects and objects of management (as we can see from Figure 1), we will always refer to the "subject – subject" relationship in this research. That is to say, both subjects and objects will be represented by people (individuals or specific groups of people). We believe that if we were to consider a "subject – object" relationship system where one of the parties is a machine or

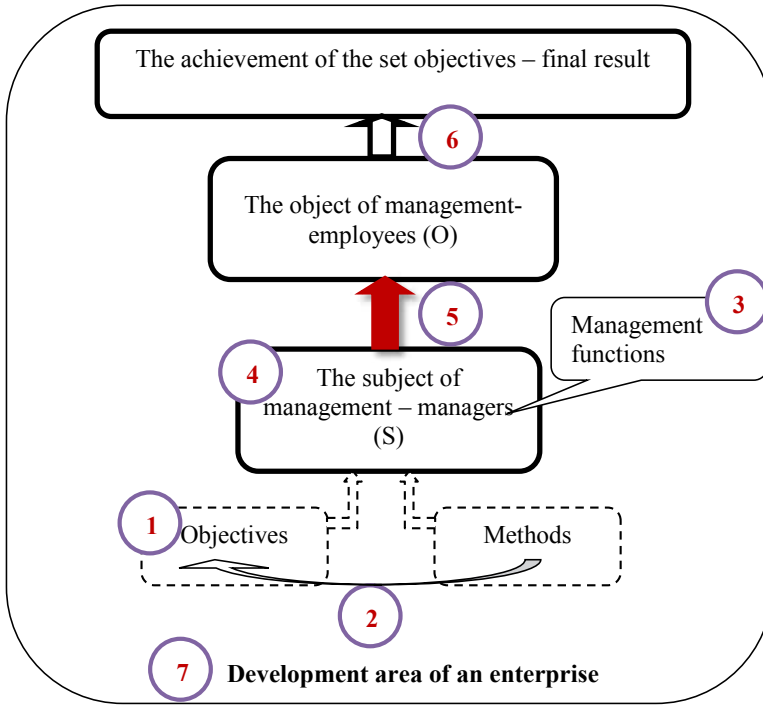


Figure 1. Danger areas occurring in the management process

computer, we would also have to consider the additional characteristics and conditions of such interaction, which is a topic for another study.

Next step will be to examine the general characteristics of each management security component and to distinguish the most important aspects for management threats prevention for each management danger area, depicted in Figure 1.

3. Target security

The efficient operation of the management must begin with identifying, clear formulating, and understanding the objectives (Area 1 in Figure 1). The objective is the starting point that helps one to understand what final result of management should be like.

When working with objectives, it is important to formulate them properly. This means not only defining the content, i.e. what exactly the enterprise wants to achieve, but also articulating the objective which would involve all necessary aspects and, therefore, be considered as a complete one. The overall objective should have certain components:

1) the content of the objective;

2) the size of the objective (what should be achieved as a minimum and what should be reached as a maximum);

3) timeline (when the objective should be met);

4) spatial characteristics (where the objective is to be realized , i.e. on the basis of which departments of the enterprise or at what markets, with spatial boundaries clearly defined);

5) personal responsibility (who will be fully responsible for meeting the goal);

6) the rank of the objective in the objectives hierarchy of the enterprise.

In terms of formulation, an example of such a complete tactical goal could be: the head of marketing (personal responsibility) has to increase the turnover of the enterprise by selling products (content) not less than by 20% (the size of the objective) in the Donetsk region (spatial characteristics) by the end of 2019 (timeline).

Neglecting any component of the goal will cause the results of management activities being distorted or inadequate, the directions of enterprise operation not being clear enough, and as a whole the objective might be unattainable from the outset. Using given approach will not help to reduce the risk that the objects of the management will not perform their tasks, which in its turn might lead to the reduction in the effectiveness of management activities of an enterprise or to a complete failure in achieving economic effects.

In addition, target security provides the enterprise with sustainability and stability. Objectives, if properly formulated, eliminate uncertainty and, as a consequence, delineate clear boundaries, determine directions, timeline, ways of performing different functions and activities. Therefore, it gives an enterprise the opportunity to avoid dramatic fluctuations that are possible if the system operates under conditions of uncertainty, unpredictable situations.

In addition, the existence of a system of objectives allows one to understand how the management of the company sees further its further development.

Finally, it is necessary that one should realize that without a system of objectives, management function is impossible itself.

4. Methodological security

Methodological security of enterprise management is achieved through two types of actions.

First course of actions. One needs to know and have a variety of methods and techniques that could help one maximize their goals. The larger the set of methods the subject of management has, the more prepared they can be for various situations that may occur. Moreover, it provides more opportunities to choose the most effective and appropriate method among the whole set of methods. In case very dynamic situations or abrupt changes take place, a manager (or executive) may choose the best from his point of view method from the set of available alternative methods.

Second course of actions. Regardless of how large the number of methodological tools of a manager is, without a second course of actions, it is merely possible to achieve complete methodological security. The methods chosen by a manager must correspond to the objectives, most of all in terms of their content. That means that a subject of management should always think about how appropriate a chosen method for exercising managerial influence would be, i.e. whether it would achieve and correspond to the very content of the purpose of influence.

5. Functional security

Functional security of enterprise management (area 3 in Figure 1) involves clear performance of a sequence of basic management functions: planning – organization – supervision and motivation. The next question is what should be considered in this case to achieve functional security? For this purpose, it is desirable that we should address the issues related to management functions performing.

First and foremost, what is important is not to underestimate the role of the function of planning in running a business. Despite the fact that in the course of enterprise operation both the conditions of the internal and external conditions may change, paying specific attention to planning will give the management of the enterprise a clear idea of what the enterprise should be, how it should perform its economic activity, what results will or will not satisfy the expectations of the owners of the enterprise, how to implement ideas that were embodied by the owners since the period when the enterprise was registered in further periods. At this stage, the management of

the business should not only emphasize objectives and plans formulating, but also define clearly by what parameters they will understand that these objectives are met successfully. In addition, it is necessary to establish very clearly the rules that would indicate the limitations in the process of system development, maximum and minimum values in evaluating the enterprise operation at its each stage, restrictions in business relationships, limitations in using or not using certain methods or means, as well as in choosing certain alternatives when making decisions. This work is painstaking, but if carried out properly, and if all indicators and standards are laid down thoroughly and reflected in bylaws of the enterprise, we can say that implementing the function of planning ensures the future reliability of the enterprise.

Performing organizational function is highly important for achieving functional security in enterprise operation. On the one hand, organizational function should encompass an improved allocation of all resources available in the enterprise. On the other hand, it includes coordinating the activities of all elements of the enterprise system to achieve at each moment of time certain tasks and, consequently, it should lead to complete implementation of what was laid down during the planning stage.

The scheme of implementation of the organizational function in enterprise administrating is presented in Figure 2:

Effective performance of the organizational function eliminated duplicative processes and functions, prevents gaps in different areas of the enterprise hierarchy, provides comprehensiveness of all processes, completeness in involvement of all systems of the enterprise, and, thus, reduces the performance risk.

As for supervision, we have to note here that it is necessary to remember that the main task of providing supervision is to have all points of failure in any system of the enterprise foreseen, rather than to correct errors afterwards. In this case, costs are reduced and the economic security of the enterprise increases.

6. Competency-based security

Area 4 in Figure 1. represents the subject of management itself , which is a manager or managers of a business, with their personal qualities, professional knowledge, skills and abilities, experience in performing various and, sometimes, complex management tasks, as well as in solving prob-

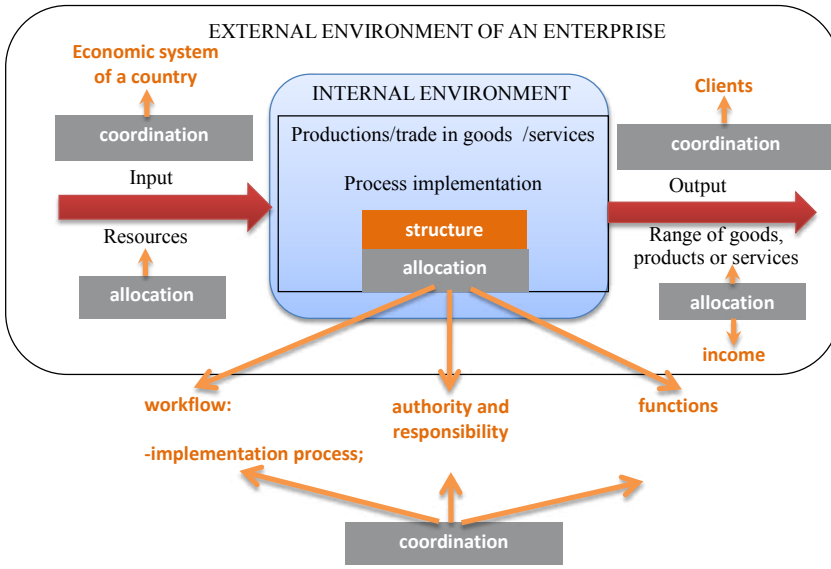


Figure 2. The scheme of performing organizational function in enterprise management

lems which may occur in enterprise operation. The managers' competence is something on which the company's ability to achieve the best results in economic activity depends, with all factors of the external and internal environment taken into account.

We suggest to consider the competence of the manager as applying his/her functional and personal qualities and features of an employee in accordance with the specific job requirements in the most efficient way.

To achieve a certain level of efficiency in the manager's job, it is necessary to take into consideration qualitative characteristics of his activity, which are studied by the role, personal, behavioral and situational branches of modern management. All these fields of study highlight certain aspects of the management processes and determine the content and form of work of an individual manager. These areas consider managerial roles, individual traits (qualities) of a manager, management styles and his or her production behavior accordingly.

By using set theory, we propose a method for determining the influence of the level of competence of enterprise managers on the economic efficiency of using results of their work. The application of this approach will lead to increased economic security, because we can see that this approach provides the maximum correspondence between the qualitative characteristics of a personality and the job requirements for the position of manager at any branch of the enterprise.

The relation of qualitative indicators of manager's activity was shown by the ratio: p : " x_i *influences the action of* x_j " on the set $N = \{x_1, x_2, x_3, x_4\}$, where $x_i \in N, x_j \in N$ (Fig. 3), which made it possible for us to note that these qualitative components can be classified as the primary (roles, traits and styles) and secondary (production behavior), as well as to establish a hierarchical correspondence between them: 1 – personal qualities of a manager ($\rho(x_2)$=3); 2 – management roles ($\rho(x_1)$=2); 3 – management styles ($\rho(x_3)$=1); 4 – production behavior ($\rho(x_4)$=0):

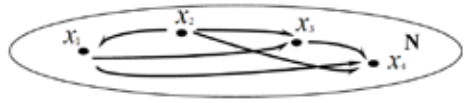


Figure 3. Graph, representing qualitative indicators of manager's activity: x_1 – management roles, x_2 – personal qualities of a manager, x_3 – management styles, x_4 – production behavior

Using graph theory, the set of the primary qualitative indicators of a manager's activity were defined as the root tree $T = (M, A)$, where $T_1 \cup T_2 \cup T_3 = M$, $T_1 \cap T_2 \cap T_3 = \varnothing$.

This approach made it possible to justify the methodology for assessing the level of manager's competence. Thus, models of role, personality and style structures of competence were developed, and subsequently a universal structural model of a general level of competence was formed (Figure 4).

Various methods of research (theoretical analysis, expert evaluation, testing, etc.) have been used to find out the numerical coefficients of the elements of these structures.

On the basis of figures, weight coefficients were determined by the formulas: : $n' = \sum_i^m n_i$, $m = \sum_i n(a_i)$ and $W_i^{'} = \frac{n_i}{n'}$, where n' – the sample size

received; m is the number of verges; $n(a_i)$ is the number indicator of the a_i verge of the graphs $T_1 = (X, A)$, $T_2 = (K, AT_3 = (S, A))$; $W_i^{'}$ is the relative frequency of a_i variation; n_i – frequency of the a_i verge.

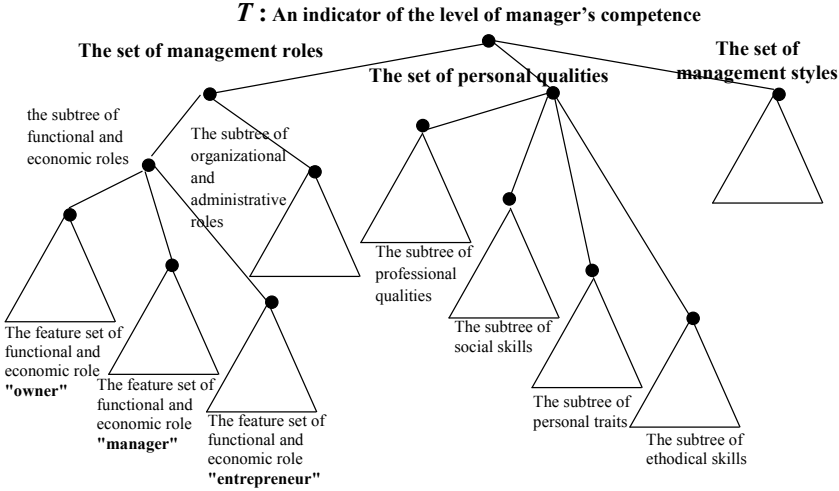


Figure 4. Universal structural model of a general level of manager's competence

The general level of manager's competence according to each component was obtained by the formulas: $W_{g.}^{'} = \Sigma_{i=\{34,...,312,51,...,537\}}^{m} W_i^{'}$, $W_{g.}^{''} = \Sigma_{i=\{31,...,359\}}^{m} W_i^{''}$, and $W_{g.}^{'''} = \dfrac{n_a + n_l}{n'''}$, where n_l – the numerical coefficient of the "personnel orientation (liberality)" indicator; n_a – numerical coefficient of the "focus on business (authoritarianism)"; $W_{g.}^{'''}$, $W_{g.}^{''}$та $W_{g.}^{'}$ are the corresponding relative frequencies of the variations of style, personal and role manager's competency structures, each of which must correspond to the relational matrix:

$$\rho_i = \begin{cases} high\ if\ W_{g.} \to 1 \\ low\ if\ W_{g.} \to 0 \end{cases}.$$

Taking into account the correlation between the qualitative indicators of the manager's activity (Fig. 3) and the evaluation order proposed above, there was defined mathematical model for assessing the level of a manager's competence:

$$K_{ic} = 3W_{g.}^{''} + 2W_{g.}^{'} + W_{g.}^{'''} \rightarrow max, \quad (1)$$

where K_{ic} is the coefficient of the manager's individual competence.

As a result, the developed coefficient of individual competence K_{ic} allows one to obtain systematically and comprehensively quantitative information about how each manager implements qualitative indicators of activity when carrying out their professional duties. It also provides the opportunity to influence the performance of management staff and, as a consequence, to prevent dangers and risks in this area of enterprise management.

7. Security of management impact

At the stage when the subject on the management exercises management influence on the object of management (area 5 in Figure 1), it should be understood that the management influence itself not only embodies the content (i.e. the objective) of what should be achieved as a result of management, but also has a certain form. That is to say, the same type of influence in terms of its content can take many forms. And this very factor would predetermine the success or inability of a manager to exercise influence:

Efficient management influence = Content + Adequate form (2)

And at this step, it is highly important to choose the right form of management influence. The question is what the right form means. Our answer is that the form has to correspond to the peculiarities of the object of influence.

We suggest addressing the general model of correlation between job requirements and qualities of an employee of an enterprise:

As we can see, through description of duties and their specifics, a specific job requires from an employee to have a certain set of professional and socio-psychological features and skills.

Looking at Figure 5, we can conclude that in order for effective management influence to be performed, it is necessary to study constantly and deeply both the typical and individual characteristics an object of management influence. It is also vital to study both their personality characteristics and professional features: abilities, skills, experience, i.e. how successfully and independently the employee, who is under the management influence, can accomplish his/ her tasks. In addition, it is necessary to examine their external environment, which directly affects their motivation, efficiency, capacity for work, competence, loyalty and involvement in those processes that occur in the enterprise.

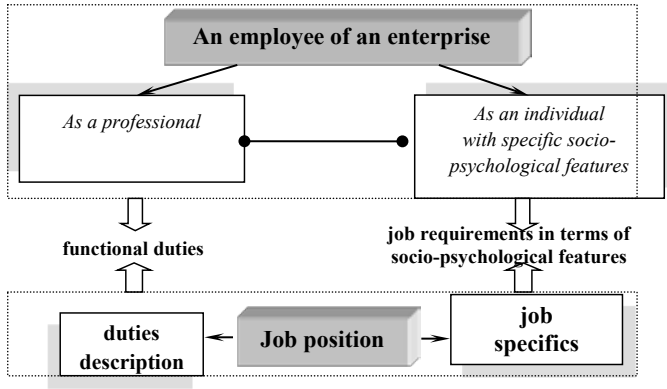


Figure 5. Model of correlation between job requirements and qualities of an employee of an enterprise

As for the activity of the management personnel of the enterprise, the range of qualities to be taken into account will be wider, because the job specifics include interaction with the subordinates (Figure 6).

The given set of qualitative components will have to be considered for manager's efficient work (Figure 7).

8. Implementation security

It is clear that any management influence must result in the final implementation of what was planned, what was expected when the management objective was set (area 6 in Figure 1).

But successful completion of the management process can be disturbed with a number of dangers. Now we will address these dangers in detail.

Firstly, successful implementation can be hindered precisely by the poor structure of the enterprise. It can be very cumbersome, including a large number of management levels, with intricate relationships, with poorly developed management decision-making lines.

Another disadvantage of the enterprise structure may be the inadequacy of its construction to the system of objectives that were established at the planning stage. It is very important that the structure should always suit the objectives system of an enterprise. Another drawback of the structures may be duplicated functions of different departments, or, even the situation

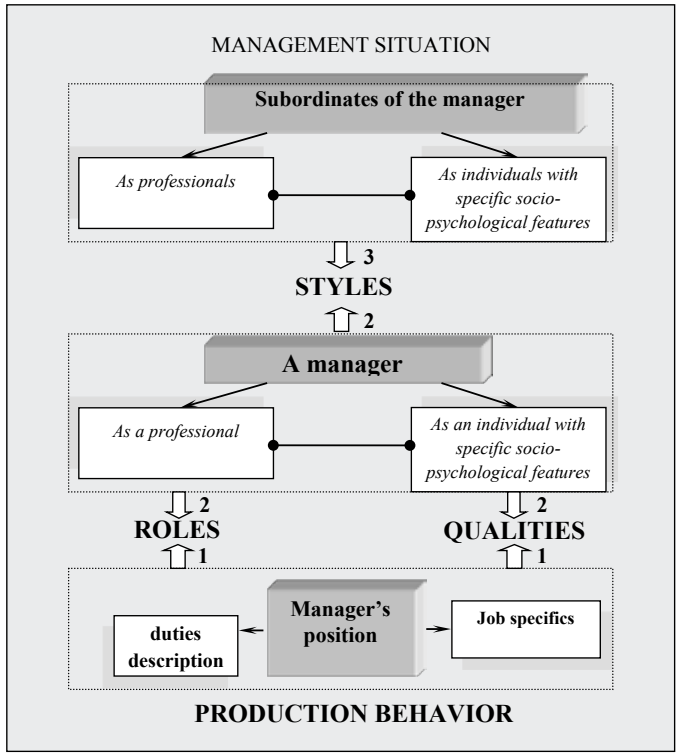


Figure 6. A detailed model for management situation:
1 – the set of general characteristics which a job requires;
2 – the set of real characteristics and skills of a manager; 3 – feedback

when none of the departments perform a number of tasks that have been assigned.

Secondly, vague, unclearly formulated and unregulated procedures may also interfere with the implementation of different functions. Each business at a certain period of time performs a series of, typically, standard procedures. All of them, first of all, should be studied, described, prolonged in terms of importance, in order of their implementation, also the effectiveness of each procedure and its significance in achieving overall results have to be determined. It is also obligatory to optimize

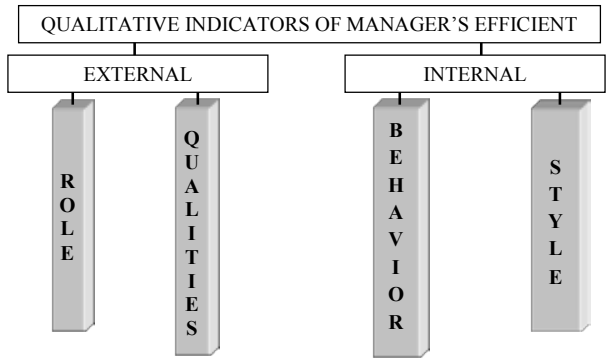


Figure 7. A model of qualitative components of manager's efficient work

all the procedures chains and formalize them as company regulations and bylaws.

The certainty of the procedures will directly affect 3 factors of performance efficiency. By tis we mean certain processes. The processes at the enterprise should be capable of corresponding to changes occurring both within the framework of enterprise operation and in the external environment. Processes must be established in a way that would make it possible to readjust them quickly if necessary, i.e. they must be flexible. The engineering or re-engineering processes are used for this purpose. Nowadays there exist a lot of areas of business process engineering and reengineering. We will consider them with in a more detailed way in Figure 8.

The last, fourth factor that influences performance, and, incidentally, not only performance as a fact, but the quality of performance itself, is the staff motivation.

In order to understand what has to be considered when it comes to motivation, first of all, as mentioned above, we need to constantly study the personnel, its individual characteristics. And in the process of exercising motivational influence we have to take into account these individual characteristics of an employee. What are some of the features that require special attention? In our opinion, the most important features that directly motivate employees are: traits of their character, level of their self-esteem, level of ambition, as well as the type of orientation of an employee in determining their responsi-

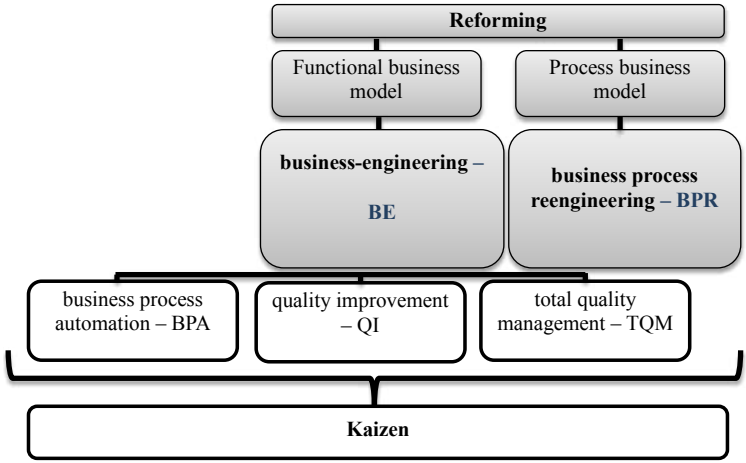


Figure 8. Types of enterprise reforming: engineering and reengineering

bility. The last factor considers whether the employee takes all responsibility (self-orientation), or whether the employee believes that everything that is taking place in a company is beyond their responsibility but all the responsibility lies with someone or something else, for example, when it comes to circumstances beyond his/her control (external orientation).

Taking into account all these individual characteristics of an employee, the manager should develop his motivational portrait and determine in accordance with this motivational portrait:

1) how motivated the employee is at the moment;

2) what kind of leverage can be applied to this employee in order to increase his/her motivation level;

3) how to exercise managerial influences on this employee so that he/she would not lose acquired level of motivation in the future.

Also, the level of employee's motivation will be greatly influenced by how much the employee identifies with the enterprise. If this relation is weak, then it is necessary to implement a number of activities so that these employees could find personal interest in enterprise operation, realize their own significance as representatives of an enterprise, and also so that they would define their place in the team of colleagues.

Therefore, improved and optimized enterprise structures, clearly described and formalized procedures, business processes engineering or reengineering and the level of personnel motivation will be able to ensure effective performance of different tasks, create stability in enterprise operation, and contribute to results that will greatly increase the economic effects of the enterprise operation.

9. Situational security

Each employee creates certain situations as a result of his activity. Besides, any general situation occurring in enterprise operation is related to external factors. And these factors are the area of responsibility of marketing department of the enterprise. The external environment both for an employee and for the enterprise as a whole, involves constant changes. Therefore, in order to show great results of efficient work under conditions of these dynamic processes, the management of the enterprise has to take a number of measures and perform a number of specific activities.

Firstly, the management must be able to constantly analyze the economic state of the enterprise and changes in the environment, which are market changes, changes in competition, changes in customers' perception of goods or services, changes in expectations of customers' needs and wants. These activities are necessary in order to define and understand the position of the enterprise in the market, its competitive potential, its market opportunities and its ability to obtain certain competitive advantages.

Secondly, the next question is at what stage of development the enterprise is at a certain point in time, at a certain point in its activity. Any enterprise, as a socio-economic system, is known to take part in different, in terms of their peculiarities, processes. A model of changes occurring in the socio-economic system, designed and represented in Fig.9, demonstrates possible ways of enterprise development.

According to the law of systems development, as can be seen from the semantic model in Fig. 9, the enterprise may be at different stages of its development:

1. Formation.
2. Dynamically stable state.
3. Unstable state:
    a. the stage of progressive development;
    b. the stage of regressive development.

Depending on the stage, executives, or managers of an enterprise need to know which policy to choose, what business strategy to choose, what tactics and operative actions to take in order to successfully move on to the next stage of its development. Once the status of the enterprise and its position in the development process is defined, appropriate management methods must be selected to successfully implement all these processes, which are taking place at the given moment and will occur afterwards in enterprise business life.

10. Conclusions

This research proposes a new author's approach to the economic security of the enterprise, with a management component emphasized.

In the course of this research the following results were obtained:

1. The content of management security of the enterprise is defined as the state of the enterprise management system, in which the influence of the system is exercised in an optimal way, with the dynamics of the external and internal environment taken into account, foreseeing possible risks, problems and deviations from the set objectives, in order to maintain the balanced state of all subsystems of the enterprise.

2. There were determined components of management security in the management system, such as target security, methodological security, functional (operational) security, competence-based security, security of management impact, implementation security, situational security.

3. For each component of management security, the characteristics were formulated and the most important security aspects for management threats prevention were identified.

4. To ensure competence-based security, we proposed to introduce and implement a specifically developed authors' approach to assessing the competence of managers working for the enterprise. Thus, there were created a universal structural model of the general level of competence of a manager (Fig. 4) and the coefficient of manager's individual competence (Form. (1)).

5. For the security of management impact to be achieved, the model of correlation between job requirements and qualities of the employee of the enterprise was developed and considered in detail (Figure 5). For applying this approach to the management staff of an enterprise, we suggested a more detailed model, which provides for management situations (Figure 6).

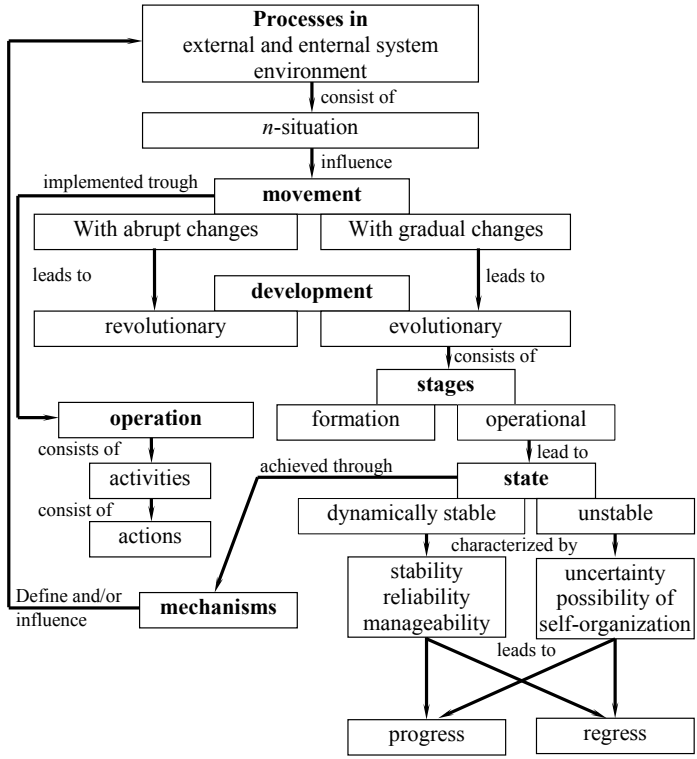


Figure 9. A semantic model of changes occurring in enterprise, regarded as socio-economic system

6. It is determined that in order to achieve implementation security, it is necessary to streamline the structure of the enterprise, make or adjust the description and formalize all procedures, plan processes engineering or re-engineering, work on the level of personnel motivation and morale.

7. It was emphasized that efficient marketing is important for situational management security. Among other things, the most important is to determine the stage of development of the enterprise and, in accordance with it, to select adequate management methods and to develop appropriate strategies. For this purpose, a semantic model of changes occurring in the enterprise, regarded as a socio-economic system, can be used.

References:

1. Mayer, N., Aubert, J., & Grandry, E. (2019). An integrated conceptual model for information system security risk management supported by enterprise architecture management. *Software and systems mofeling,* 18(3), 2285–2312.

2. Kauspadiene, L., Ramanauskaite, S., & Cenys, A. (2019). Information security management framework suitability estimation for small and medium enterprise. *Technological and ecomomic development of economy,* 25(5), 979–997.

3. Zwolak, J. (2017). The financical security of small- and mefium-sized enterprises in Poland. *Ekonomski pregled,* 68(4), 399–412.

4. Rushchyshyn, N., Nikonenko, U., & Kostak, Z. (2019). Formation of financial security of the enterprise based on strategic planning. *Baltic Jornal of Economic Studies,* 3(4), 231–237.

5. Sylkin, O., Shtangret, A., & Ogirko, O. (2018). Assessing the financial security of the engineering enterprises as preconditions of application of anti-crisis management: practical aspect. *Business and economic horizons,* 14(4), 926–940.

6. Vasilenko, M.E., & Titova, N.Yu. (2019). Accounting policy the system of enterprise economic security. *Amazonia Investiga,* 8(22), 254–260.

7. Ianioglo, A., & Polajeva, T. (2017). Innovative component op economic security of enterprises: a case of the Republic of Moldova. *Journal of Business Economics andManagement,* 18(6), 1228–1242.

8. Shypulina, Yu.S., & Illiashenko, N.S. (2015). Optimization of the enterprise's innovative culture level from the standpoint of ensuring its economic security. *Marketing and Management of Innovations,* 2*,* 159–169.

9. Cherchyk, L., Shershun, M., & Khumarova, N. (2019). Assessment of forest enterprises' performance: integrating economic security and ecological impact. *Entrepreneurship and sustainability issues,* 6(4), 1784–1797.

EDUCATIONAL POTENTIAL OF CHINESE UNIVERSITIES FOR THE IMPLEMENTATION OF CIRCULAR ECONOMY MODEL

Dongxu Qu[1]
Tetiana Shevchenko[2]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-44

Abstract. The successful implementation of circular economy (CE) model needs the understanding and support of the whole public on the CE concept and knowledge, and then turns it into CE practice in the daily life. In order to enable the public to participate in CE activities, all sectors of society are actively exploring effective CE education. Colleges and universities are one of the direct driving forces in the implementation of CE model. Universities circular economy education (UCEE) is a novel concept, which refers to a kind of lifelong education with exerting the all the educational assets and influence of colleges and universities to radiate education to the whole society by taking college student education as the core, aiming at realizing the two primary targets of cultivating high-level professional talents of CE and enhancing the CE awareness of the whole public. However, there are many barriers in developing UCEE in reality, for example, there is insufficient policy support for CE practice in colleges and universities, general education of CE needs to be strengthened, professional development related CE is relatively lagging behind, curriculum setting of relevant professional courses of CE needs to be improved, and educational radiation of CE for the whole society is not enough. The existing research on CE education focused on improving the way of teaching, discipline construction and curriculum reform. However, there is little research on the role of the staff engaged in logistics service fields other than full-time teachers in implementing the education of sustainable development outside the curriculum and the systematic research on how to exert the educational

[1] Postgraduate Student, Sumy National Agrarian University, Ukraine
Henan Institute of Science and Technology, China
[2] Associate Professor,
Sumy National Agrarian University, Ukraine

© Dongxu Qu, Tetiana Shevchenko

potential of CE in colleges and universities is still insufficient. To bridge this gap, this study puts forward that college and university should pay more attention to the UCEE from top to bottom, strengthen the CE practice in campus with policy support, further enhance the general education for college students, perfect CE professional specialized talents training system according to the need of society, strengthen the cooperation with surrounding communities to popularization of CE education to the public. These strategies have strong applicability to improve the UCEE and can be used for reference by other Chinese universities.

1. Introduction

As an alternative to the traditional consumptive linear model, CE model is an economy model with high and new technology industry as the forerunner. By developing the technology of economical utilization and efficient recycling of natural resources, the implementation of CE is provided with possibility [1, p. 132]. The emergence of this possibility and whether this possibility can be turned into reality mainly depends on CE education. Meanwhile, in the way of an economy model developed in a knowledge-based society, CE model need the understanding, support and cooperation of the whole society, that is, the CE implementation needs carrying on the CE education for all citizens [2, p. 19]. Therefore, CE education is an important guarantee to put CE model into practice. However, the current level of CE education still cannot meet the needs of implementing CE model in China, and there are still limitations in the public's understanding and awareness of CE.

2. Materials and methods

In recent years, all sectors of society are actively exploring effective ways of CE education. At the government level, the Chinese National Development and Reform Commission and other four departments jointly issued "Notice on the Regulations on the Declaration and Management of the National CE Education Demonstration Base", focusing on building a high-quality CE education demonstration base as a platform to promote the CE concept to the public, and through the way of "replace subsidies with awards", using the CE development special funds to support the national CE education demonstration base [3, p. 2]. Hou X. [4, p. 172] took the education demonstration base of Tianjin Ziya CE industrial zone as an example, analyzed the favorable

conditions and main ways of establishing the education demonstration base of CE, as well as the restrictive factors in practice, and put forward feasible suggestions for Tianjin to develop CE education.

Zhang Y. et al. [5, p. 174] argued that public participation in CE education is the most effective and economic method in CE implementation, and proposed the path selection of public participation in CE education from the government, enterprises, communities, schools and non-governmental organization level. As a driver to accelerate the implementation of CE model, universities have great educational potential for CE education and can provide reliable support for the popularization of CE education in the whole society. This paper exposes the contributions that universities can make in CE education.

In order to identify the university educational activities of CE, thereby figure out the educational potential of universities in the implementation of CE, the analysis of recent research and publications was conducted. As the engine of knowledge and technology, the dominant role of universities in carrying out education for sustainable development has been widely recognized. The research of international scholars on the role of higher education institutions mainly focuses on the curriculum setting and the improvement of teaching strategy. Andrews D. [6, p. 305] agued the knowledge and ability to apply the principles of the CE must be embedded in the curriculum so that they also become integral to design practice. In his opinion, not all students will embrace design for sustainable development but it is no doubt that teaching them about the CE will enable sustainability issues to be addressed implicitly. Leubea M. and Walcherb D. [7, p. 492] argued that circular product design is the key problem to make that shift towards the CE, and appealed to renew the Curricula of Design Schools. Fonseca L. et al. [8, p. 1075] used a systematic review utilizing a structured approach to analyze Portuguese higher education institutions BSc and MSc courses and the content analysis of their curricular units, and found that sustainability is covered in most Social Sciences, Engineering, and Management, BSc and MSc courses, offered by the top 8 Portuguese Higher Education Institutions, but the Education for Sustainable Development was lacking a consistent body of knowledge. Hall N. and Colby F. [9, p. 11] argued that a CE approach to curriculum design can motivate deep learning, through experimental practice, deep-dive research and systems thinking,

and provided a structural framework of a CE agenda to fashion education curriculum, establishing a novel approach that could be applied to other specialist fashion education institutions. Andara A. et al. [10, p. 414] carried out a survey on a sample of 189 students to test the current sustainability literacy, and created four annual pathways along the roadmap to develop sustainability skills during the four-year college course in engineering, which includes promotion of a recycling campaign through a CE, creation of educational videos regarding sustainability, reinforcement of reasoning and argumentative skills by preparing a debate on environmental issues, and preparation of the students to apply environmental management models to solve sustainability issues within the company. Kopnina H. [11, p. 613] presented a literature review that describes the application of circular methodologies to education for sustainability, which has been slow to adopt circular systems to the curriculum, and discussed how Bachelor and Master level students apply their understanding of these frameworks to corporate case studies. Nunes B. et al. [12, p. 2719] reviewed the environmental activities of 50 universities ranked highly in terms of their environmental credentials or their environmental science courses, and then presented how universities can affect material flows, promote sustainability outside of the formal curriculum, and act as catalysts with business.

In addition, the role of the logistics staff in implementing the education for sustainable development with extra-curriculum activities has attracted the attention of some researchers. Fiselier E. et al. [13, p. 394] presented evidence from an online questionnaire survey and in-depth semi-structured interviews and found that the main challenge HEIs face is engaging staff that may question the relevance of the ESD concept, and that lack an understanding regarding its implications for their discipline, while the critical success factors identified are institution-wide people support, high-level institutional support, and funding. Slobbé C. et al. [14, p. 191] conducted a card-sorting activity among 36 foodservice staff to identify the dominant perspectives held by them about the desirability and realities of fostering environmental education in their workplaces, and argued that buy-in from foodservice staff in university is critical for realizing the potential to foster environmental education in a non-classroom setting and so could have the power to benefit communities through producing environmentally literate graduates.

In China, the existing researches also focus on the issues that how colleges and universities should carry out sustainable development education through discipline construction and curriculum reform. With the promulgation and implementation of "CE Promotion Law" in China, the development of China's higher education is faced the legal environment of CE. The development strategy of higher education can fully exert the strength of higher education and make the biggest contribution in promoting national economic and social development only if it is a strategy that serves the country's economic and social development. Cui X. et al. [15, p. 13] investigated the current situation and development advantages of Resource Recycling Science and Engineering (RRSE) major in university, and explored the necessity, training objectives and construction modes of this major. Liu X. et al. [16, p. 6] constructed the curriculum system aiming at talent cultivation through the investigation and research on the talent demand of local economic construction and the talent cultivation program of the RRSE major in various universities. Xue J. et al. [17, p. 52] summarized the problems encountered in the teaching process of the professional elective course Clean Production and Circular Economy, and proposed countermeasures to improve the teaching quality from the aspects of textbook construction, case base construction and diversified teaching methods. Gong J. et al. [18, p. 57] highlighted that higher education development strategy should be adjusted in terms of the CE concept, implement the human resources strategy of CE, enforce the discipline construction and general education of CE, and build a CE culture on campus to realize the scientific development of higher education. Yao W. [2, p. 20] argued that universities should advocate CE as an elective course, so as to enable students to participate in CE activities at the ideological, behavioral and practical levels. Xue J. et al. [19, p. 52] found that there are some barriers in teaching process in the universities which have already offered courses related to cleaner production and CE, such as lack of suitable teaching materials and teaching effect is unsatisfactory, and put forward countermeasures to improve teaching quality in light of teaching material construction, case base construction and diversified teaching methods.

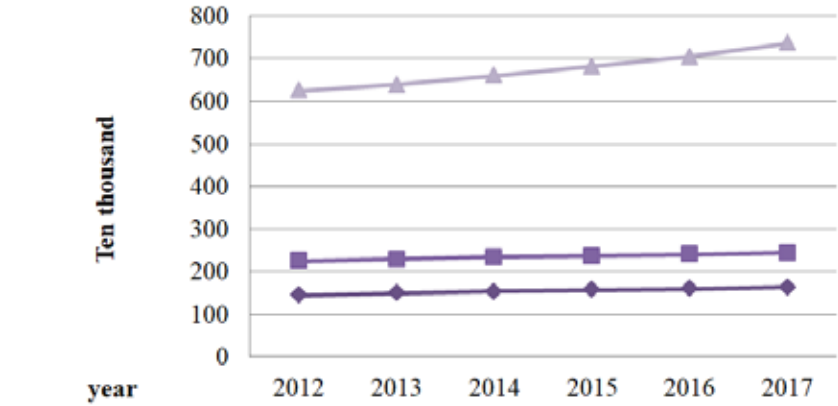
Through the literature review of existing research and publications, it is found that the previous research on the education for sustainable development of higher education institutions focused on curricular and extra-curricular

activities and the research on other pro-circular activities of education potential in universities and is limitation. Systematic analysis of the potential of UCEE has not been carried out. In order to bridge this gap, this study clarifies the subjects and objects in promoting UCEE in terms of theory and practice, and puts forward a systematic strategy to improve the UCEE.

3. Subjects and objects of UCCE

Before studying the UCEE, the subjects and objects of UCEE should be made clear firstly. In general, the main subject of university education is the educator, that is, the teacher, and the object is the educated, that is, the student. CE is an economy that developed in a knowledge-based society. The concept of CE needs the understanding, support, participation and practice of the whole society. Therefore, CE education is the national, lifelong, participatory ability education [2, p. 19]. As one of the main driving forces of promoting CE model, the universities are not only the promoters of CE education at the whole society level, but also the cultivators of professional talents, the creators of advanced CE technology, and the pioneers and demonstrators of CE practice. Consequently, the subjects and objects of UCEE are more complicated. The main subjects of UCEE is not limited to teachers, but should be extended to all staff who practice CE in universities and the graduates with knowledge and consciousness of CE who entered the society. These two groups are very large, but both of them are easily overlooked resources in higher education compared with teachers, that can be seen in Figure 1. Owing to the implementation of CE depends on the whole society receiving good education and deep understanding of CE concept, the objects of UCEE is no longer limited to college students, but the whole public. Also, the participants of UCEE should also include some relevant departments of colleges and universities, such as the CE policy making and planning department and the curriculum management department.

Through the analysis of existing research, it can be seen that the main subjects in universities to implement CE education include the direct subjects (the CE policy making and planning department, the curriculum management department, teaching faculties and student social practice department) and indirect subjects (professional teachers with CE knowledge, the logistics staff with CE concept and the students with CE knowledge),



	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Full-time teachers	144	149.7	153.5	157.3	160.2	163.3
Faculty and staff	225.4	229.6	233.6	236.9	240.5	244.2
Fresh graduates	624.7	638.7	659.4	680.9	704.2	735.8

Figure 1. Number of relevant personnel in Chinese colleges and universities (2012-2017)

while the objects of CE education of universities mainly include students, residents of surrounding communities and the public, as shown in Figure 2.

In addition, the target of UCEE is not limited to the stage education of cultivating high-level professionals, but to the lifelong education of cultivating the whole social group as much as possible into citizens with CE concept and knowledge. As for the educational mode, UCEE should not only carry out theoretical education, but also carry out participatory practical education. Theoretical knowledge and intelligence should be put into innovative activities, and their ability should be properly displayed in CE practice, so as to meet the needs of CE implementation.

Based on the above concepts, the definition of UCEE can be put forward for the first time. ***University circular economy education*** is a novel theoretical definition, which refers to a lifelong education with the guidance and support of relevant management departments of the universities, and the participation of all teachers and staff. It radiates education to the whole society with the education of college students as the core, aiming at realizing

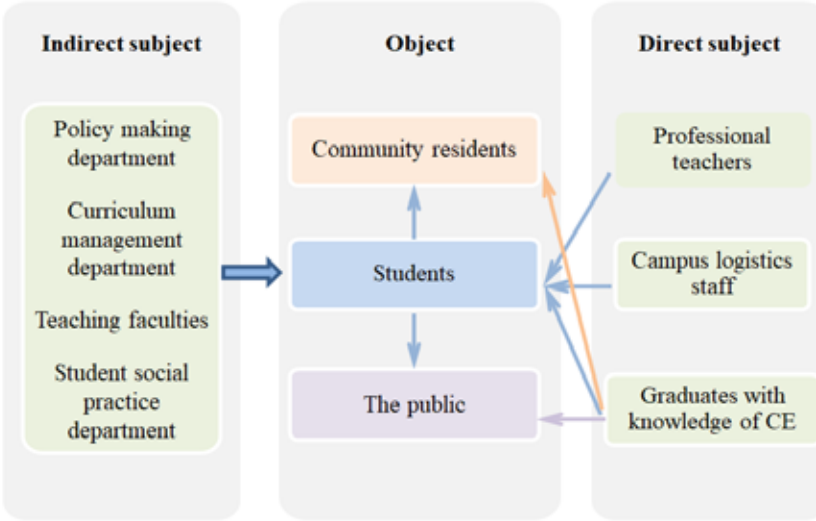


Figure 2. Subjects and objects in implementing UCEE

the two primary targets of cultivating high-level professional talents of CE and enhancing the awareness of CE of the whole public.

4. Barriers in promoting UCEE

There are also some barriers in carrying out UCEE. First of all, the policy support for the CE practice in universities is insufficient. At present, Chinese college administrators have a single orientation on logistics departments, mainly requiring them to do well in various aspects of logistics support work, and indirectly serve the teaching and research of universities. In fact, the logistics departments of the university have good conditions for the implementation of CE, such as the implementation of canteen waste recovery project. Meanwhile, logistics work is closely related to students' life, which has the direct advantage of developing CE education for students. Through the investigation of all 134 colleges and universities of Henan province in China, it is found that, up to now, no college or university has made relevant policies to combine departments and related CE majors to play their direct educational functions, or provided policy support for departments to directly participate in CE education. Secondly, the CE

concept and cognition are insufficient, and the general education needs to be strengthened. On the one hand, some leaders and teachers of application-oriented colleges and universities think that general education is of limited practical significance, and they tend to focus on professional skills, and are unwilling to put general education in the same important position as professional education. Its essence is still the insufficient understanding of general education, or the supremacy of utilitarianism. On the other hand, some students pay little attention to general education. Due to the fierce competition in the current society, students always have a strong sense of pragmatism and attach more importance to professional courses. The general education class is treated worthlessly by the students because of the failure to recognize the importance of general education for personal growth and social development. Thirdly, the professional development is relatively lagging behind. Since 1995 and 1996 the Ministry of Education established the major of Renewable Resources Science and Technology in colleges and universities, more than ten colleges and universities have applied for the specialty successively. In 2010, the Ministry of Education established the undergraduate major of RRSE in order to meet the needs of China's economic and social development, and renamed the original major of Renewable Resource Science and Technology as RRSE in 2012 [16, p. 9]. Compared with developed countries, China's recycling economy started relatively late, and the development of RRSE is also relatively backward. China's Statistical Yearbook 2018 that released by the National Bureau of Statistics shows that, up to 2019, only 46 col-leges and universities in China have offered offers the major of RRSE [20]. Statistics from the Ministry of Education show that among all the provinces in China, Beijing, Liaoning and Shandong have the largest number of universities that offering Resources Recycling Science and Engineering major, as shown in the Fig.3. There are also eight provinces that do not offer the major in any colleges and universities. Fourthly, the professional curriculum construction needs to be strengthened. The curriculum system construction overwhelmingly emphasizes the impartation of theoretical knowledge, while the curriculum setting has obvious defects in the cultivation of practical ability and vocational skills. Theoretical teaching is divorced from practical teaching, and the training of theoretical knowledge and practical skills is not coordinated, which leads to the poor practical ability of college students

after graduation and makes it difficult to meet the needs of enterprises. For this emerging major, the universities that have offered this major are still in the initial exploration stage in terms of its construction ideas and curriculum system setting [15, p. 13]. The training scale is small, the talent training program and teaching material construction are not perfect, which greatly restricts the development of this major.

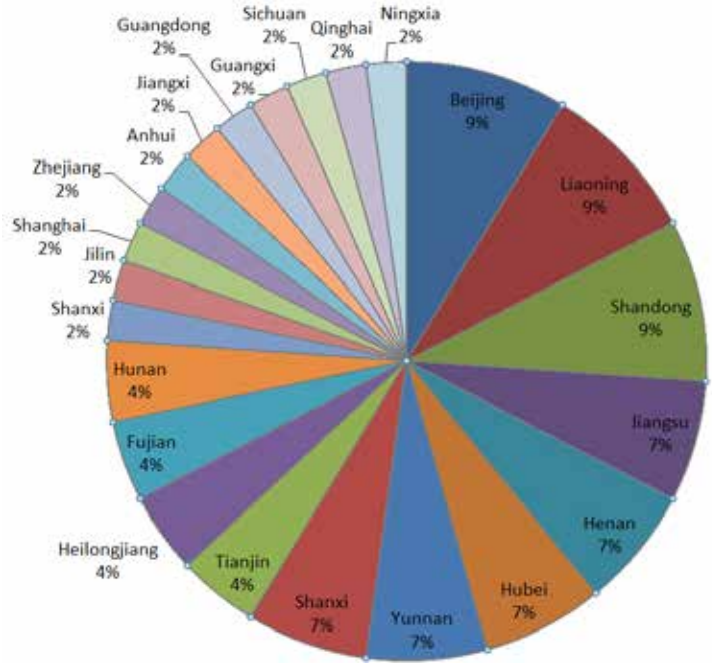


Figure 3. Distribution of colleges and universities offering RRSE major in provinces in China

Finally, the CE education radiation of the extracurricular activities of student associations and the social practice activities to the public are not enough. At present, many universities have set up Environmental Protection Associations to spread the concept or knowledge of CE among students. The students' social practice department in universities also regularly organizes students to participate in environmental protection training and

competition based on their major, which to some extent makes up for the students' lack of knowledge in this field. However, there are still few pro-circular activities between colleges and communities, and the effect of the CE educational radiation from universities to the whole society is still not significant.

5. Education potential of university to implement CE

The CE education for students is embodied in the general CE education for all students and the cultivation of professional talents. Also, the CE education for the residents of the surrounding communities and the public is embodied in the use of educational resources of universities to radiate the CE education to the whole society in varying degrees. Therefore, the education potential of universities to implement the CE model is mainly reflected in the following aspects.

In terms of policy formulation, the premise for universities to exploit the advantages of CE education is the policy support. With the support of relevant policies, universities can carry out lots of CE practices, which will become an important way for universities to conduct CE education and publicize the CE concept. Actually, many foreign universities have started different practices of CE. In China, although the role of universities in promoting the transformation to CE model has been widely recognized, and the work of energy conservation and environmental protection in universities is evaluated by higher education authorities every year, similar practices are still rare in Chinese colleges and universities. If universities integrate the CE into their development programs and formulate relevant development policies, the logistics department can combine the advantages of the university to actively explore the CE practice in various fields of the university. Pilot projects in universities could be arisen to catalyze the CE practice by working with business to improve eco-effectiveness as well as eco-efficiency. For example, universities can establish campus domestic garbage sorting system, reclaimed water circulation system, shared cycling system, learning resources recycling system and canteen waste recovery systems. Whether the water recycling or food recycling on campus, these are kinds of hidden extra-curricular education in daily life. Moreover, logistics staff with CE concept can play an active role in the process of non-classroom environmental education, and its influence on students'

pro-circular behaviors can be as effective as formal CE education. The implementation of extracurricular education of CE in universities relied on the CE practice on campus and the logistics staffs, as shown in Figure 4.

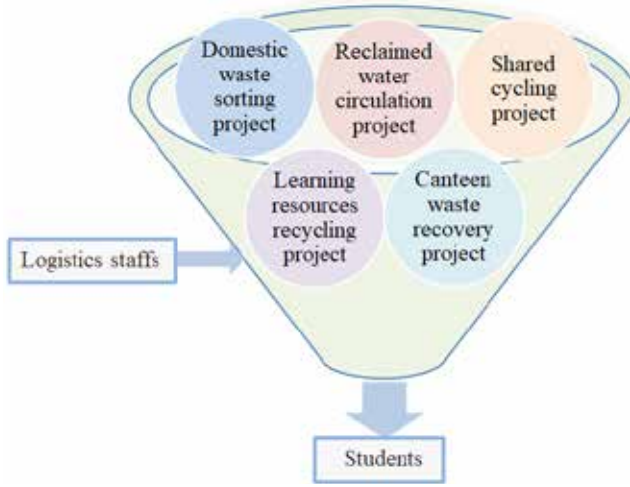


Figure 4. Implementation of extracurricular education of CE for students

In terms of the general education, the curriculum management department or general education center of universities should strengthen the overall arrangement of general education in CE. The CE implementation requires the participation of the public with the awareness of CE. University students are a huge group, and the data from the National Bureau of Statistics of China shows that the number of university graduates in China has exceeded 7 million every year since 2013 [20]. Also, as the backbone force of various industries in the future, the undergraduate with CE knowledge could become the practitioner and disseminators of the CE concept to improve the CE awareness in the whole society. Moreover, college students can also achieve CE education through peer learning. Therefore, it is of great significance to classify CE knowledge as the content of general education among all majors in universities. The overall arrangement

of general education in universities should include the arrangement of teachers and curriculum demonstration. The first is to raise awareness of the importance of general education of CE. Under normal circumstances, general education cannot gain obvious results in a short period of time, and it is difficult to get the attention of leaders, teachers and students in many universities. The second is to establish the CE teacher reserve to ensure the CE teaching needs. Currently, there is a shortage of teachers in the field of CE. While cultivating relevant teachers, universities should also improve the integration of teachers in the region. General education of CE should be carried out by combining professional and part-time teachers and adopting online and offline teaching. The third is to set up the general education curriculum of CE strictly and scientifically. The applied education is popular in China. So, there are many problems in application-oriented universities, such as the general courses are fewer than professional courses, choices for students are insufficient, and general courses and professional courses are mutual separated from each other. In order to achieve the goal of general education of CE, universities should strengthen the scientific demonstration of the courses, reasonably setting course modules, carefully arranging course contents, scientifically organizing and implementing course teaching, and integrating general education and professional education with each other [21, p. 101].

In terms of the professional personnel training, the relevant teaching faculties and departments should strengthen the cultivation of professional talents according to the needs of the society for CE professionals. The cultivation of professional talents of CE is the guarantee for the implementation of CE and CE industry. Facing the severe employment situation, it is very important to cultivate talents who meet the needs of social development. The "Higher Education Law" in China expressly pointed out that the three major functions of Chinese universities are teaching, scientific research and social service. The function orientation of universities determines that it is the statutory duty of universities to cultivate urgently needed talents for economic construction. At present, talents in the field of CE are in short supply. However, the majors related to CE are emerging majors and the development is still in the initial stage, there is still a long way to progress. The development of these majors should take the social demand as the purpose, take the cultivation of

compound talents as the guidance, strengthen the construction of the teaching staff, and set out the professional construction road with its own characteristics. Therefore, professional colleges and universities that have not yet established the major of CE should apply for establishing the CE major and implement the strategy of strengthening the country with human resources. In addition, the curriculum system of CE major should be optimized to meet the needs of CE education. Educational administrative departments shall carry out planned and organized research on the construction of specialized disciplines of CE in institutions of higher learning, formulate scientific and reasonable training programs, and establish the guarantee system of talent training in the field of CE. Besides, the construction of professional laboratory and CE practice base between universities and enterprise should be strengthened. As a more intuitive and vivid form, the practice and application of CE model is an effective way in CE education [22, p. 148].

In terms of educational radiation to society, the student social practice de-partment and propaganda department of universities should improve the cooperation with surrounding communities and other relevant institutions in the society. With the educational resources, universities can integrate CE knowledge and concepts into social practice, spread the pro-circular value to surrounding communities and the public, and guide residents to form green consumption habits. For example, Japan is a country suffered from heavy environmental disasters, so they build a large number of environmental education sites with excellent practical functions, aiming to promote the public awareness of the environment and form spontaneous pro-environment behaviors [23, p. 36]. In China with the educational resources and the platform of student social practice, universities can use for reference of the successful experience of environmental education venues in Japan to set up CE education venues in conjunction with the community to provide visiting and explanation services for community residents and primary and secondary school students, and collect volunteers to carry out online and offline publicity and education in various forms. By adopting flexible and intuitive ways, public participation can be enhanced. Also, the effect of CE education can be improved by continuous improvement of educational methods through obtaining feedback.

6. Conclusions

In general, it is widely accepted that moving from a linear model of production and consumption to a CE model is a better choice, which can minimize environmental pollution and resource consumption, and reposition the economic system to improve competitiveness. However, CE education is an important guarantee to put CE into practice. As one of the important subjects to implement CE education, universities should stimulate their educational potential in implementing the transition to CE model. All of the department in universities which can make contribution to CE education should be involved, including the policy making and planning department, the curriculum management department, teaching faculties, student social practice department and propaganda department. Also, all the professional teachers, the logistics staff with CE concept and the students with CE knowledge should be engaged in the CE education by paying attention to the general education of CE for all the students, cultivating professional talents of CE to meet the needs of the social, and radiating CE education from the universities to the surrounding community residents and the public.

From the process of analyzing the educational potential of universities, it can be seen that the main way for universities to implement CE education is that the university first carry out CE education for students in various ways, and then the students with CE knowledge spread the CE concept to the public in different ways. That is, students will play a key role in the process of CE education that universities implemented. Therefore, the situation of college students' pro-circular awareness and pro-circular behavior should be paid attention to in the future research. In addition, the pilot project of CE should be actively carried out in all fields of colleges and universities. Also, it is necessary to strengthen the discipline construction of the majors related to CE and curriculum setting. After that, the effective way to evaluate the effect of all kinds of CE education methods should be explored to find the advantages and problems in practice, so that find out the advantages and problems of various education methods, and solve the obstacles in a targeted way, so as to ensure the effectiveness of CE education in colleges and universities, and really promote the transformation of CE model in the whole society.

References:

1. Gong J. (2010). On the role of higher education in developing circular economy. Journal of Jiangxi Finance College, 23(5): 132–134.

2. Yao W. (2006). Analysis of China's circular economy education. Technology Economics, 2: 19–20.

3. General office of the national development and reform commission (2013). Notice on issuing special funds for circular economy development to support the implementation plan of national circular economy education demonstration base construction. Renewable Resources and Circular Economy, 6(5): 1–2.

4. Hou X. (2017). Restriction and guarantee of circular economy education – a case study of Tianjin Ziya circular economy industrial zone. China Journal of Commerce, 10: 172–174.

5. Zhang Y., Jiao S., & Wang S. (2014). The path selection of public participation in circular economy education in China. Productivity Research, 4: 100–104.

6. Andrews D. (2015). The Circular economy, design thinking and education for sustainability. Local Economy, 30(3): 305–315.

7. Leube M., & Walcher D. (2017). Designing for the next circular economy: an appeal to renew the curricula of design schools. The Design Journal, 20(1): 492–501.

8. Fonseca L., Portela A., Duarte B., Queirós J., & Paiva L. (2018). Mapping higher education for sustainable development in Portugal. Management & Marketing, 13(3): 1064–1075.

9. Hall N., & Colby F. (2018). AMFI's reality school: a circular economy agenda for fashion education. Art, Design & Communication in Higher Education, 17(1): 11–24(14).

10. Andara A., Belver R., Salvador M., & Nicolás R. (2018). Roadmapping towards sustainability proficiency in engineering education. International Journal of Sustainability in Higher Education, 19(2): 413–438.

11. Kopnina H. (2019). Green-washing or best case practices? Using circular economy and cradle to cradle case studies in business education. Journal of Cleaner Production, 219: 613–621.

12. Nunes B., Pollard S., Burgess P., Ellis G., Rios I., & Charnley F. (2018). University contributions to the circular economy: professing the hidden curriculum. Sustainability, 10(8): 2719.

13. Fiselier E., Longhurst J., & Gough G. (2018). Exploring the current position of ESD in UK higher education institutions. International Journal of Sustainability in Higher Education, 19(2): 393–412.

14. Slobbé C., Mirosa M., & Thomson C. (2017). University foodservices' potential for providing environmental education to students. Nutrition & Dietetics, 74(2): 191–199.

15. Cui X., Di Y., Zhou C., Liu X., Nan N., & Xu S. (2018). Training mode of applied talents in RRSE from the perspective of circular economy. Renewable Resources and Circular Economy, 1: 12–15.

16. Liu X., Li R., Zhou C., & Cui X. (2017). Construction of curriculum system of Resource Recycling Science and Engineering major serving local economic construction. Renewable Resources and Recycling Economy, 10(12): 6–9.

17. Xue J., Hu S., Gao Y., Li L., & Zhang W. (2018). Problems and countermeasures in the teaching of clean production and circular economy. China Metallurgical Education, 6: 52–54.

18. Gong J., Wei Q., Miao N., & Xin L. (2010). The development strategy selection of higher education under the legal background of circular economy. Journal of Educational Academic, 1: 56–57.

19. Xue J., Hu S., Gao Y., Li L., & Zhang W. (2018). Problems and countermeasures in the teaching of clean production and circular economy. China Metallurgical Education, 6: 52–54.

20. The national bureau of statistics of China. China statistical yearbook 2018. Available at: http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2018/indexeh.htm

21. Li L., & Gao J. (2019). The concept and practice of general education in application-oriented universities. China Three Gorges Tribune, 3: 101–104.

22. Yue W. (2013). Practice and application of school-enterprise practice education base in circular economy – a case study of faculty of chemistry and chemical engineering in Xuzhou University of Engineering. Industrial and Science Tribune, 12(24): 148–149.

23. Lin Y., & Shi G. (2013). How to operate and manage environmental education venues in Japan. Environmental Education, 10: 36–41.

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS: STRATEGIC TRENDS

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ

Vladimir Shedyakov[1]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-45

Abstract. Subject of research is the strategic transformation of international economic relations. Changing the balance of factors and the scale of opportunities and risks for humanity brings this topic to the forefront of social science analysis. The methodology of conducting and presenting the results of the research in the text is based on practical and theoretical developments in the field of, firstly, the correlation of strategy, tactics and operational art; secondly, on the characterization of the vector of changes in international relations; thirdly, on the identification of the main features of new social trends; fourthly, on solving the tasks of developing cooperation, solidarity, mutual trust as the basis for the emergence and ordering of economic relations and, finally, fifthly, on the analysis of the possibilities of a productive regulatory impact on their decision with emerging innovation experts to optimize decision-making. Accordingly, the objective of the article is to highlight the significant characteristics of the strategic transformations of international economic relations. The purpose of the text is to sum up the intermediate results of studying possible consequences and to identify ways of effective influence on global processes. For this, the features of new processes in the international economy are determined. Possible differences of variants depending on the subjects of the "assembly of the future" are shown. The short, medium and long term effects of transformations are being examined. In the context of the study of the essence, forms, opportunities and risks of the internal control loop, the processes of cooperation / partnership are highlighted. The characteristics of the new structuring of the international polylogue (in particular, in the

[1] free-lance, Dr. Sc. (Sociology), Ph. D. (Economics), Ukraine

© Vladimir Shedyakov

economic planes) are presented through the prism of strategic competition. In the effective achievement of the result of organizational and managerial changes, information resources of strategic interaction have been allocated. Thus, the formation and realization of an effective post-modern security strategy and the development of society presupposes a flexible combination of the use of traditions and innovations, objective and subjective factors, cyclically undulating and uniquely irreplaceable processes, general patterns and specifics of conditions (primarily, risks and opportunities), in optimizing measures which increase the value of the increment, distribution and use of knowledge. The analysis of the processes of socio-economic development is carried out through the prism of the relations of strategic competition and partnership, which are consolidated by the historical series of over-projects of the cultural and civilizational worlds. Accents in resource and methodological bases of influence shifted in favour of the military-political, then economic, then organizational-management strategy, reinforcing the sound of the information component. The tendencies of humanization and democratization of the structuring of social communications inevitably bring to the forefront of information relations their social level, which is closely connected with the basic value-sense complexes of the cultural and civilizational worlds. The results of strategic competition in enhancing the role of the knowledge society raise the importance of the development and implementation in the pro-social areas of the scientific and intellectual potential. The quality of both personal education and participation in learning processes (as well as self-study and retraining) is associated with increased requirements for social pedagogy and social management. Thus, the results of the study, summarized in the text, can be used both to improve organizational and management practices during participating in changing international economic relations, and to further understand the topic as part of the teaching of university courses.

1. Вступление

Экономический, морально-политический и прочие аспекты взаимодействия (в частности, противостояния) – важнейшие факторы выбора собственно военных стратегии и тактики. Их единство – условие эффективности военно-технического потенциала. Соответственно, «гибридность» – элемент стратегической культуры. Развёртывание

многослойных трансформаций (среди которых есть и кардинальные) требует повышения культуры сочетаний стратегий, тактики и оперативики при принятии и осуществлении организационно-управленческих решений. Глобальные процессы имеют системный характер. Они охватывают народы безотносительно субъективного желания и понимания логики процессов. Вместе с тем, умение выделить и усилить главные направления – необходимость продуктивных решений, в частности – как полноценного участия в «сборке будущего», так и сознательного целенаправленного использования обновляющейся среды в интересах своего народа. При этом сегодня всё более заметное значение приобретают информационные операции, тесно связанные с киберсиловыми возможностями сетевых организаций и состоянием социальных коммуникаций.

Зачастую именно изучение тенденций открывает возможность успешной реакции, в том числе – на уровне организационно- управленческих отношений. Серьёзные изменения таких факторов, как стабильность социально-экономической, природно-климатической и материально-технической среды, характер структурирования субъектов решений, прогнозируемость точек развития и т.д. – требуют весомых ответов в подготовке и реализации воздействий. Гегемония как навязывания всей ойкумене наличными силами и средствами: военными, дипломатическими, культурными, мировоззренческими и т.д. – удобных для себя и воплощения интересов своей страны порядков. При этом и сами технологии выработки и проведения организационно-управленческих решений являются одним из определяющих факторов активизации культурно-цивилизационный миром своего потенциала. Соответственно, во время форсированных трансформаций организационно-управленческие отношения способны оказать весомое воздействие на соотношение конкурентоспособности политико-экономических субъектов.

Теоретико-методологическими основаниями исследования стали разработки в вопросах, во-первых, понимания соотношения стратегии, тактики и оперативики (прежде всего, П. Батова, М. Бонч-Бруевича, А. Брусилова, А. Василевского, Н. Ватутина, А. Воеводина, Н. Воронова, Л. Говорова, Н. Головина, А. Горбатова, А. Гучкова, А. Деникина, М. Драгомирова, М. Дроздовского, А. Егорова, А. Жомини, Г. Жукова, А. Игнатьева, А. Каледина, В. Каппеля, К. Клаузевица, А. Кокошина,

И. Конева, Л. Корнилова, Г. Леера, Э. Люттвака, Р. Малиновского, С. Маркова, К. Мерецкова, Д. Милютина, Х. Мольтке, Н. Огаркова, К. Рокоссовского, П. Румянцева, Р. Свечина, А. Снесарева, М. Скобелева, А. Суворова, Сунь Цзы, Ф. Ушакова, М. Фрунзе, Б. Шапошникова), во-вторых, характеристики вектора изменений международных отношений Ж. Алфёровым, Ж. Аттоли, Э. Бабиным, У. Беком, Г. Бехманном, А. Богатуровым, А. Бузгалиным, В. Букреевым, А. Бутенко, В. Вазюлиным, И. Валлерстайном, В. Геецем, Э. Гидденсом, С. Глазьевым, Л. Градобитовой, А. Гринспеном, А. Громыко, Ф. Дваири, А. Дугиным, А. Дынкиным, А. Зиновьевым, А. Иголкиным, Э. Ильенковым, Д. Калаичем, С. Карагановым, М. Кастельсом, А. Киреевым, А. Колгановым, А. Коробкиным, С. Кургиняном, Х. Маккиндером, Л. Максимовой, С. Миллером, С. Михеевым, В. Мотылёвым, И. Носковой, К. Овчинниковым, А. и И. Панариными, С. Платоновым, Е. Примаковым, В. Пякиным, В. Рыбалкиным, М. Смитом, Н. Стариковым, Б. Супруновичем, Дж. Урри, Ж. Фреско, Р. Хасбулатовым, К. Хаусхофером, С. Хелемендиком, Ф. Хоффманом, М. Хрусталёвым, Н. Черкасовой, К. Шмиттом, в-третьих, выделения основных черт новых тенденций общественной жизни Е. Авдокушиным, С. Бартеневым, А. Белорусовым, Е. Брагиной, А. Булатовым, С. Бэнноном, В. Виноградовым, Р. Волковым, Э. Гэмблом, М. Делягиным, В. Дрожжиновым, Ю. Дроздовым, В. Ефимовым, В. Железновой, Л. Ивашовым, М. Ильиным, В. Иноземцевым, Е. Касаткиной, В. Колесовым, Дж. Корбином, И. Коротченко, Дж. Куртом, М. Лебедевой, В. Ломакиным, А. Ляменковым, М. Маляровой, И. Острецовым, М. Осьмовой, В. Паньковым, С. Пенкиной, Н. Платошкиным, В. Пресняковым, В. Роговым, Б. Сандерсом, В. и Н. Сапичами, К. Семёновым, А. Семченко, Е. Талызиной, П. Цыганковым, В. Чекуровым, О. Четвериковой, в-четвёртых, практико-теоретических решений задач развития кооперирования, солидарности, взаимодоверия как основы возникновения и упорядочения экономических отношений Н. Бухариным, Н. Верещагиным, П. Кропоткиным, П. Лавровым, С. Лугининым, С. Масловым, Н. Рыбниковым, А. Рыковым, М. Туган-Барановским, А. Хомяковым, А. Чаяновым, А. Челинцевым, и, наконец, в-пятых, на анализе возможностей продуктивного регулятивного воздействия на их решение с применением появляющихся инноваций В. Большаковым, Дж. Гэлбрей-

том, А. Денисовым, С. Кара-Мурзой, В. Катасоновым, С. Кравченко, В. Лефевром, С. Переслегиным, К. Петровым, У. Ростоу, В. Сагатовским, Е. Спицыным, С. Ураловым, П. Фейерабендом, А. Фурсовым, М. Хазиным а также в работах «Корпоративная стратегия» И. Ансофа, «Современный стратегический анализ» Р. Гранта, «Стратегический анализ политики» Э. Ожиганова, «Конкурентная стратегия» М. Портера, «Стратегический менеджмент» А. Томпсона и Дж. Стриклэнда, «Стратегия и планирование» Д. Хасси, «Концепция корпоративной стратегии» К. Эндрю, иных специалистов в оптимизации управленческих решений (Б. Ананьев, А. Васильева, И. Ворожейкин, Н. Гришин, А. Дынкин, М. Линдгрен и Х. Бандхольд, Дж. Малган, С. Петров, С. Степанов, Д. Фридман и др.). На этой основе задача текста – выделение значимых характеристик стратегических трансформаций международных экономических отношений.

2. Межпарадигмальные международные экономические отношения: между прошлым и будущим

Формирование и осуществление эффективной постсовременной стратегии безопасности и развития общества предполагает гибкое сочетание использования традиций и инноваций, объективных и субъективных факторов, циклично-волнообразных и уникально-невосполнимых процессов, общих закономерностей и специфики условий (прежде всего, рисков и возможностей), в оптимизации меры которых возрастает значение приращения, распространения и использования знания. Постсовременный продуктивный капитал формируется вокруг творческих возможностей и интеллектуального потенциала человека, их организации и использования. Наиболее общественно полезной деятельностью постглобального мироустройства становится творческая (прежде всего, духовно-интеллектуальное творчество): после волн механизации, автоматизации, роботизации и т.д. лидеры, как известно, создают смыслы, удел аутсайдеров – множить вещи. Перенос на уровень автоматов мускульных и энергетических функций повышает ценность (а, стало быть, вес как фактора конкуренции) собственно творческого потенциала человека, прежде всего, духовно-интеллектуального творчества. Вместе с тем, века разграбления колоний ставят под серьёзное сомнение добропорядочность и, следовательно,

легитимность нынешних активов бывших метрополий. Использование недобросовестной конкуренции, торговых войн и санкционной политики также подрывает принципы свободы перемещения товаров и капиталов, а под объявленным изоляционизмом зачастую легко прочитывается элементарный эгоцентризм. Сторонниками фритредерства и снятия препон в международных экономических отношениях всегда были страны-лидеры, получавшие от этого наибольшие выгоды, тогда как протекционизм защищался уязвимыми на данном этапе государствами. Однако и постглобальная среда создаёт возможности соединить преимущества интеграции в мировое хозяйство с защитой своеобразия базовых ценностно-смысловых комплексов, закладывающих ось идентичности культурно-цивилизационного мира, и время концентрированной переходности потворствует разнообразию. Вместе с тем, одной из форм эгоцентризма у скопивших наибольшие богатства становится единство выдвижения ими подходов самоизоляции и обоснования своих «прав» на навязывание собственной воли и удобного для себя миропонимания.

Призывы к следованию единообразию модели исключительно либерально-демократического устройства всё чаще обнаруживают под собой претензии на глобальную гегемонию с целью использования чужих ресурсов без ответственности за это. С одной стороны, продуктивные идеи, питавшие классическую либеральную демократию, вошли во многие иные идеологические системы. С другой стороны, под жупелом либерализма порой пытаются навязывать тоталитарность порядка (как правило, основанного на западных подходах). При этом, зачастую, попытки его воссоздания оказываются неэффективными и приводят к перерасходу ресурсов (включая человеческий). Соответственно, она оказывается формой без содержания и оппонируется (прежде всего культурно-цивилизационными мирами) со стороны как набирающих силу регионов, так и государств – субъектов международных процессов. Указания на абстракции 19 в.: свободную конкуренцию, частную собственность, человека экономического заметно противоречат нынешним реалиям. Отсутствие практических и теоретических аргументов у эпигонов либерализма приводит к деградации рекомендаций, пошлому самоповтору мантр из иного времени и других условий при нежелании мириться с реальностью осуществлённых

и происходящих изменений. К примеру, процессы социализации производства, распределения, обмена и потребления постсовременного уровня, с одной стороны, для поддержания своей конкурентоспособности предполагают широкое задействование инструментария маркетинга, что означает производство отнюдь не на неизвестный рынок, где только и устанавливается общественная цена предмета или услуги, выявляется объём потребности в них. С другой стороны, продолжается сегментация и усиливается производство под потребительские склонности конкретных групп. То есть социализация жизнедеятельности проявляется не только в стандартизации, но и в индивидуализации воспроизводственных процессов.

Прежняя западная модель общественного устройства и миропорядка исчерпала себя. Тем паче беспочвенно и нереалистично стремление стран из бывшего «лагеря реального социализма» попасть в «золотой миллиард». На переломе межпарадигмального уровня «каждый сам вытаскивает себя за волосы из болота». При этом с одной стороны, секрет успеха народа – в привязке общих тенденций к своим конкретным условиям. С другой, кардинальное значение приобретает соединение государственного управления с местным самоуправлением в принятии от населения рутинно-бытовых проблем для расковывания просоциального вектора творческой активности народа. Разумеется, условиями этого становится создание условий как трудовой детерминанты благополучия и социального статуса, так и восстановления практической реализации представлений о справедливости порядка. Таким образом, ценностно-смысловые комплексы прямо проявляют себя как остов информационного противостояния. Соответственно, недобросовестная конкуренция может подталкивать к попыткам (в частности, методами «разноцветного бархата») расшатать нравственные устои народа, его табу и систему представлений, внедряя разнообразные информационные вирусы.

Кардинальное усложнение технико-технологической и социально-экономической среды, расширение поля нравственно-духовного выбора и появление ядерного оружия (в частности, как фактора возмездия) – весомые трансформации условий внешнего взаимодействия. Одновременно выход на уровень безальтернативной ценности индивидуальной одарённости требует для развития и безопасности

общества обеспечить просоциальные развёртывание и реализацию максимального объёма задатков, что предполагает поиск органичных для конкретного культурно-цивилизационного мира форм сочетания государственных гарантий (прежде всего, равноправия в обладании благ и возможностей) с личной инициативой. Другими словами, речь идёт об укреплении (и обновлении) механизмов интеграции общественных и индивидуальных начал. Разумеется, уже система реального социализма на протяжении 20 века стимулировала поиски путей построения более справедливого устройства общества, наполняла корзину социальных, экономических, политических, экологических и т.д. прав и свобод человека, защитила от уничтожения империализмом метрополий т.н. «развивающихся стран». Вместе с тем, откровенно грабительский (часто – вплоть до геноцида аборигенов) характер накоплений в метрополиях: капитализм требовал роста рынков – транснациональные корпорации всячески лоббировали приращение поля своего капитала – империализм становился главенствующей формой политического курса, – автоматически вызывает вопрос о легитимности результатов империалистического грабежа. В нынешних же условиях рост справедливости и имущественной однородности общества – непременное условие использования личной одарённости наибольшего числа людей в качестве стимула дальнейшего общественного прогресса.

В процессе развёртывания нового регионализма средства, ресурсно-методологические базы осуществления жизнедеятельности сами создают подлинную цель, которая может и не соответствовать декларируемой. Одновременно, эпоха создаёт условия расширения диапазона ресурсных баз и изменения методологии использования стратегий, которые ориентированы не столько на участие в изнурительной конкуренции (в частности, в информационном противоборстве и «контрпропаганде»), сколько на взаимодействие в потоке событий, где каждый не имеет полноты информации и зависит от действий других акторов-контрагентов. Конфронтационный настрой только помогает формированию и закреплению в ответ также враждебной реакции, требует дополнительных усилий для навязывания своей стратегии; действие рождает противодействие. В то же время трансформируется восприятие воображения в интерпретации агрессивных действий,

форм и их целесообразности, «гибридности» и превращённости. Вооружённое противостояние вообще перестает быть существенной чертой войны, тем более – эффективным методом борьбы и средством навязывания условий интеграции. Зачастую, если удалось втянуть в состояние агрессии, значит, вы уже проиграли. Выигрыш – за «организатором», определяющим образом влияющем на процессы, отношения, поведение людей.

При этом полиструктура мирохозяйственных связей как целостность, основанная на выработанных и взаимоприемлемых нормативах отношений, а вовсе не блок из идентичных атомов-элементов, приобретает вид формируемой действительности. Ни одна система ценностей в моделях развития и постглобального структурирования, ни один из вариантов жизнеустройства уже не могут рассматриваться как абсолютно оптимальные и нормативные для всего человечества [1-3]. Исчезает понятие периферийной культуры: они равноценны и равноправны. В этом контексте и само понятие развития нуждается в обновлении: кроме стабильного и сбалансированного роста, оно должно ориентироваться на такие максимы как солидарность, свобода выбора, убеждений и слова, терпимость. Причём происходят изменения не только отдельных социально-политических институтов, но и всей культурной среды, отношений, структур. Так что мировые трансформации имеют гораздо более кардинальный характер. Ныне парадигмальность перехода заключается в более существенном дрейфе, нежели движение от преобладания одной модели жизнеустройства к другой. Дело в отказе от представлений об оптимальности какой-либо модели. Соответственно, – о переходе от конкуренции в овладении единственной модели к состязанию разнокачественных подходов.

Переход к, к логике свободы является, одновременно, отказом от единственности любого базиса развития. Постглобальное структурирование международной жизни связано не с навязыванием одного, удобного для фиксации состояния и перспектив какого-либо отдельного актора, мировоззрения, принципов и подходов, а с сосуществованием и конкурированием совершенно разных вариантов обеспечения своего общежития. Соответственно, универсализм подходов остаётся в прошлом. При этом возникновение новых систем сдержек и противовесов происходит путём многочисленных конфликтов, стимулирующих рас-

ползание хаоса. Разумеется, постглобальный мир строится как совокупность взаимозависимых, но кардинально разных культурно-цивилизационных миров – макрорегионов. Вместе с тем, содержательная, а не формальная («как картофелины в мешке») взаимозависимость связывает именно взаимодополняющие, значит различающиеся, а не тождественные образования. Т.о. постсовременная модернизация приводит к формированию уже глобально соотносимого, но регионального по своему существу структурирования. Полицентризм и ризомичность развития заведомо отрицают и единственность «точки сбора» будущего, и общность модели развития. Формируется ряд взаимодействующих (партнёрски и конкурентно) центров, каждый из которых культивирует удобные для себя варианты структурирования общественной жизни. В обществе знания каждый ответственно делает свой выбор и никто никому ничем не обязан; что неизмеримо поднимает планку требований к нравственности и верности традициям, а, значит, методологии образования и управления. В сложившейся ситуации методология стимулирования желательных изменений составляет адекватный условиям и эпохе регулятивный принцип постсовременности. Между тем, переживание собственного падения как общей катастрофы зачастую провоцирует на истеричные реакции и подталкивает к нерациональным решениям. Реальное осознание ответственности за сохранение планеты и развитие человечества противостоит раскачке международных отношений как в сфере глобальной безопасности, так и в других измерениях жизни. Тем самым в число важнейших для ойкумены задач выходит формирование условий полифонии подходов, полилога акторов при признании их самоценности и равноправия. В свою очередь, это означает необходимость и укрепления рычагов, вынуждающих к выполнению принимаемых на себя обязательств, и признание верховных прав на вмешательство (военное, экономическое, гуманитарное и т.д. – в частности, введение каких-либо санкций) исключительно за ООН с её Советом Безопасности, а также формируемых совокупностью воль национальных представительств организаций (типа ВТО). Недопустимы ни игнорирование чужих (пусть и вполне правомерных) интересов, ни саботаж демократических механизмов взаимодействия, ни применение мер недобросовестной конкуренции (например, запугивание, подкуп и устранение неудобных для себя лидеров других стран, а то и путчи).

3. Кооперирование как условие развития

Осуществление многоуровневого взаимного кооперирования – фактор превращения социальности в средство развития, позволяющее, в том числе и подъём гармоничной персональной одарённости, а также социальной и индивидуальной творческой активности. Именно надиндивидуальные, надэгоистичные и другие трансцендентные факторы, объединённые и структурированные Сверхпроектом, часто оказываются решающими на макро- и микроуровне. Освоение каждого нового уровня в высвобождении энергии индивидуальной и социальной творческой активности приводило к историческим свершениям. Нынешние формы их структурирования часто рассматриваются сквозь призму социального партнёрства и производственного народовластия / демократии (на микроуровне) и в приобретении качества равноправного взаимодействия целостных и самоценных полиструктур культурно-цивилизационных миров (на макроуровне). Вместе с тем, именно качество и направленность взаимозависимости, а также её механизмы и субъектность оказываются в эпицентре международных противостояний переходного времени.

Тенденции осуществления стратегических метаморфоз вне зависимости от осознания и умения отражения их особенностей народами и их лидерами требуют изменения качества взаимодействия: как на внутреннем, так и на внешнем контурах структурирования. Трансформации воплощения (прежде всего, в системе информационных взаимодействий) идеального, надиндивидуалистичного понимание человека и общества. Под иллюзией же верховенства потребительских интересов каждого легко заметна жёсткая и предельно отчуждённая воля «техноструктуры», которая пытается задать индивидам их потребительский (редуцированный к биологии) стереотип [4-7]. А распад личности до уровня индивида, доминирование биологического над социальным, торжество звериных инстинктов – это, собственно, и есть деградация человека и культурно-цивилизационного мира. Соответственно, прогресс – в восхождении от «человека экономическому» к «человеку творческому». Регресс – в деградации до биологических инстинктов и состояния «экономического животного», «человека умелого», с индивидуальной редукцией до звериных инстинктов и общественной атомизации – стимулируется средой «сумеречного сознания»,

ориентирующей на потребительство и накопительство, отвергающей сущностные силы человека в пользу фетишизации вещей и капитала. Обстановка утраты чётких мировоззренческих ориентиров, нарастание потоков иррационализма и квазидуховной жизни (от распространения лженаук до подрыва традиционной веры) способна поколебать ценностную опору культурно-цивилизационного мира, став важным направлением его соскальзывания из состояния субъекта геостратегии к положению мировой периферии и качеству объекта внешнего манипулирования. Однако человечество уже исчерпывает потенциал прежнего типа развития, базировавшегося на стремлении к безграничному хозяйственному экстенсивному росту, требовавшего повышения неравномерности социальных возможностей, экспансии на новые рынки и, следовательно, постоянства потребительского угара и военных авантюр. Уперевшись в непреодолимую преграду угрозы всему живому от устаревающих стратегий, человечество и вынуждено, и имеет всё необходимое, чтобы переходить к акценту на интеллектоёмкие экологичные естественно-природные технологии с приоритетом уважения к окружающей среде и гуманизации общества. Вместе с тем, и прогресс может нести в себе некоторые черты регресса – и наоборот.

Соответственно, новые горизонты развития открываются тем государствам, в которых общественное устройство максимально способствует реализации творческого (прежде всего, интеллектоёмкого) потенциала каждого, а Сверхпроект может консолидировать, структурировать и мобилизовать на решение созидательных задач. При этом государство обязано обеспечить максимально высокие социальные стандарты жизни и условия творчества (в частности – за счёт организации решения вместе с территориальными общинами рутинно-материальных, бытовых вопросов), предотвращения растрачивания способностей в бессмысленных гонках потребительства / стяжательства. Вместе с тем, рост бережного отношения к разномыслию как непременному атрибуту творческого поиска становится важным следствием расширения корзины прав и свобод личности. При этом, с одной стороны, участие в общественно полезной деятельности само по себе должно приносить не только удовлетворённость и чувство собственного достоинства, но и всестороннее благополучие с социальным признанием. С другой стороны, только различия в одарённости и твор-

ческого воплощения её может быть признано законным основанием неравенства.

Таким образом, для расширения массива развития и реализации духовно-интеллектуального творчества государство вкупе с местным самоуправлением:

1) берёт на себя (вкупе с местным самоуправлением) как удовлетворение первичных потребностей каждого, так и выполнение рутинных обязанностей и функций (прежде всего, в производственной и коммунально-бытовой сферах);

2) отсекает устарелые формы фетишизма (товарно-потребительского и капитально-стяжательского);

3) создаёт заслоны перед возможным нарастанием абсолютного и относительного обнищания масс, а также перед нетрудовыми формами обогащения, социальной, в частности имущественной, поляризации.

4. Экономика полилога: новые рубежи

Возможные и эффективные реакции социальных организмов под влиянием сырьевой и производственной базы, экономической географии своего пространства, исторической памяти, отечественного наследия и других факторов складываются в организационно-управленческие предпочтения. В культурно-цивилизационном мире как целостности кардинально расширяются объективные основания для повышения многоуровневого разнообразия. Усиливает общественное звучание формула «творческая многоликость – жизнь, единообразие – уродование в прокрустовом ложе и смерть». Живое противоречиво, через разрешение противоречий осуществляется развитие. Отсутствие противоречий –признак остановки, но и антагонизм может грозить аннигиляцией. Вместе с тем, усложняется организационно-управленческую подготовка деятельности, перенося акценты на стимулирование и обеспечение: в частности, при реализации этапов «воспринимать новое для выделения закономерного и случайного, повторяемого и уникального», «обеспечить своевременные приток и обработку информации как предпосылку знания», «знать, чтобы понимать», «понимать для осознанных принятия и осуществления решений» [8-12]. Причём изменения по-разному сказываются в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе.

Соответственно, необходимо переходить от привычки к навязыванию глобальных стандартов крайне разнородным культурно-ценностным мирам к ориентации на культивирование собственных условий продуктивности и долговременной стабильности жизнедеятельности. Вместе с тем, заведомо должны быть исключены стратегии социально-экономического оздоровления, несущие риски ухудшения качества жизни широких слоёв или социально-демографических показателей. Естественно, что именно инновационно-синергетические свойства постмодернистского управления резко усиливают роль игрового характера и социальных сетей в коррекции общественных отношений, в т.ч. – на институциональном уровне.

Так, всякий культурно-цивилизационный мир создаёт свой диапазон продуктивных организационно-управленческих решений. Наряду с этим, усиливается роль внегосударственных образований, порой – наднационального уровня; это уже не только индивидуальные или семейные империи, но и разнообразные МНК / ТНК, а также неправительственные / неприбыльные организации. При этом распространёнными чертами трансформирования явно становится при этом единство: общей и частной заинтересованности, общественного и личного интереса, социализации и индивидуализации, верности прошлому и устремленности в будущее, общественно важных традиций и инноваций, нравственности и интеллектуальности, ресурсно-методологических баз Традиции, Модерна и Постмодерна, своего и чужого, протекционизма и фритредерства, открытости и закрытости, мотивирующей общественной среды и кластеров – драйверов развития, элиты и народа, демократии-аристократии и меритократии-экспертократии, стратегии, тактики и оперативного искусства изменений. В свою очередь, усиление тенденций постглобализации ойкумены сопряжено с перестройкой как устоявшейся практики международных отношений, так и привычных представлений о нормативном мироустройстве, повышая градус конкуренции [13-16].

Сверхпроект проявляется общественной средой и локомотивами эпохи, в нашем случае – научно-образовательно-производственными кластерами. Сегодня наиболее острое противоречие – это антагонизм в реализации созданной базы, которая может использоваться либо для радикальной гуманизации жизни в интересах всего живого, либо для

эффективного манипулирования, что и проявляется в противостояниях интересов основных масс народа и олигархата. Одним же из острейших противоречий, проявляющихся посредством сонма конфликтов, становится противостояние ценности собственной самобытности (в частности, творческого саморазвития и самоосуществления) и обладания (подчинения, манипулирования). Принадлежность к доминированию каждой из них генерализирует, выстраивает дерево целей – интересов, функционально-ролевую системность. Применение этих стратегий может быть использовано для успеха и преуспевания либо своего культурно-цивилизационного мира, либо себя, быть ориентировано на социальные или антисоциальные (и асоциальные) задачи. В любом случае, во-первых, если не иметь и не реализовывать стратегии собственного Сверхпроекта, то превращаешься из субъекта процессов в объект внешнего манипулирования. Во-вторых, обеспечение приемлемого качества жизни населения, хозяйственного успеха и долгосрочного стабильного развития в информационную эру возможно только на основе комплексного подъема и обеспечения условий востребованности научно-образовательного комплекса. Соответственно, его состояние становится и решающим фактором преображения экономики и общества: на первый план выходит состязание в получение доступа к критическим ресурсам жизнеобеспечения развития и технологиям их использования в экономике культурно-цивилизационных миров, включая контроль за миграцией экономически активного населения (особенно – носителей интеллектуально-творческого потенциала, прежде всего, учёных, изобретателей, одарённых студентов), качеством и доступностью образования, трансфертом инноваций и проч. Вместе с тем расширилась возможность, живя на одной территории, обслуживать своей деятельностью интересы иной. Собственно, поиск, выдвижение и поддержание Сверхпроекта развития своего культурно-цивилизационного мира в соответствии с логикой истории и возможностями её применения в конкретном контексте, обеспечение приоритета ключевых направлений – это и составляет основное содержание деятельности элиты. Причём никакая группа топ-менеджеров не может быть «независимыми демиургами», никакое агрессивное меньшинство не имеет права подменять волю и коренные интересы народа а с каждой новой контролирующей инстанцией дополнительно

мультиплицируются общественные отношения, в свою очередь выходящие из-под контроля. А для предохранения от саморазрушительных и губительных для мира сил интеллектоёмкие формы материального и духовного производства должны прочно покоиться на фундаменте нравственности. И важным фактором становления социокультурного простора является Сверхпроект развития, рождающий чувство сопричасности и гордости за совместные общественные свершения, а также позволяющий как найти своё место в нём, так и осуществлять развитие своих сущностных сил. При этом, например, даже ради высоких социальных стандартов (тем более – узкокорыстных интересов некоторых групп) нельзя подрывать потенциал сверхзадачи, прорыва к развитию в дальнейшем. Люди должны получить условия для достойной жизни и самореализации, чтобы не ориентироваться на отъезд вовне, а связывать своё будущее со своей страной. Вместе с тем, защита жизни – это не просто повышение комплекса гарантий по обеспечению корзины экономических, социальных, политических, экологических прав человека, но и расширение поля возможностей развития и реализации каждым в общественно приемлемых формах. Для этого необходим подъём разнообразия во всём, дающий возможность самореализации: как внутри, так и вовне – в условиях разных коллективов, населённых пунктов и регионов. Однако движения обособления благополучных регионов для них коррелируют с вытягиванием потенциала из остального мира, для прочих же – ассоциируются с задачами самозащиты и развития.

Информационное взаимодействие выходит на авансцену экономического обмена, становясь как важным самостоятельным направлением общественных коммуникаций, так и весомым средством конкурентной борьбы. Акценты в ресурсно-методологических базах воздействия смещались в пользу то военно-политической, то экономической, то организационно-управленческой стратегии, усиливая ныне звучание информационной составляющей. Возрастание медийных эффектов означает и повышение общественной ответственности прессы. Негативным вирусом для развития даже базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров может стать, например, дача оценок в зависимости от своих интересов (скажем, то «борцы за свободу», то «террористы»), фабрикация страхов, неумение слышать собственный народ, «гибкое отношение» к «пар-

тиям социального возмущения» и т.п. [17-20].Тенденции гуманизации и демократизации структурирования общественных коммуникаций неминуемо выносят на первый план информационных отношений их социальный уровень, тесно связанный с базовыми ценностно-смысловыми комплексами культурно-цивилизационных миров. Результаты стратегической конкуренции при усилении роли общества знания поднимают значение развития и реализации в просоциальных направлениях научно-интеллектуального потенциала. Эффективные методы социально-экономического программирования процессов и самой постглобальной трансформации, и отдельных событий / тенденций во время форсированных изменений ориентируют на устойчивость и развитие качеств личности, меру взаиморезонирования социального и индивидуального выбора. Качество же как образования личности, так и участия в процессах обучения (а также самообучения и переобучения) коррелирует с повышением требований к социальной педагогике и социальному управлению.

5. Выводы

Мировая экономика испытывает не только общие со всей международной жизнью трансформации, но и специфические, в частности, характеризующие изменения структурирования как деятельности национальных хозяйств, так и глобальными процессами производства, распределения, обмена и потребления, отражающие кардинальные сдвиги в системообразующих отношениях труда, собственности и управления, прежде всего, в свойственных постглобальности направлении гуманизации и народовластия / демократизации.

Пребывание в пространстве стратегической неопределённости заканчивается. Вместе с тем, период увеличения удельного веса и значения хаоса – время установления нового порядка. Но вот каким он будет – вовсе не предрешено, так что противоборство за субъектность в переустройстве нарастает. Естественно, что время межпарадигмального перехода расширяет окно возможностей, обостряя требования к качеству принятия и исполнения организационно-управленческих решений. Предстоит выработать и согласовать механизмы защиты национальных интересов разнообразных субъектов, переформировать представления об общих гуманитарных стандартах при сохране-

нии прав на собственный порядок жизнедеятельности, защите свобод человека при поддержании уклада.

Соответственно, мастерство сценарного планирования в организации управленческих композиций интеграции должно обеспечить и оптимизацию использования имеющейся ресурсной базы, и подстраховки (замещения) недоброкачественных элементов, а также тех, что выходят из строя. Поэтому гибкость, пластичность – необходимость обеспечения успешной общественной миссии в быстро трансформирующихся условиях социальной эклектики. Усиление роли государств – представителей идентичности культурно-цивилизационных миров позволяет препятствовать нагнетанию межпарадигмальной напряжённости и расползанию хаоса без создания линий раскола; напротив, именно признание различий создаёт надёжное основание для взаимозаинтересованности, в т.ч. в сфере международных экономических отношений. Кроме того, это позволяет освободить население от рутины мелких хлопот для разнообразия поисков нового и творческой активности. Если государства – лидеры соответствующих культурно-цивилизационных миров приступили к «сборке будущего» соответственно своим ценностно-смысловым комплексам и представлениям о достойном и желательном, то для остальных задачи, скорее, приобретают характер использования формирующихся тенденций для наиболее полной из возможных в этих условиях реализаций собственных национальных интересов. Отказ от принципа нерушимости границ, проявившийся, в частности, в разделе Югославии, усилил предпосылки и дал мощный толчок большому переструктурированию и новому дроблению / собиранию сил. Созданы международные прецеденты, важные при противоречиях в реализации прав на самоопределение населением частей прежних государств.

Заметно, что ныне в первую очередь, оригинальные комплексные подходы пытаются репрезентовать и отстоять носители государственности ядра культурно-цивилизационных миров, например, Китай, Индия, США, РФ и др. В данный момент Украина не перенимает полностью ни одну из лидерских систем. Более того, её вхождение в любую из них несёт столь серьёзный дополнительный потенциал изменений каждой, что это может и обогатить, и разрушить базовую модель. Соответственно, в элитах всяких лидерских групп существуют

весомые опасения и ни в одной из них нет желания прямого включения Украины, но есть в той или иной форме желания манипулирования ею. В восприятии нового на перепутье нравственность народа и политика элиты, качество институтов и лидеров тесно связаны. Стремление части населения стран из «бывшего лагеря реального социализма» вхождения их государств в «золотой миллиард» не только беспочвенно и иллюзорно, но и мешает обретению и культивированию собственных, оптимальных в данной общественной среде, структурных форм развития и безопасности.

Список литературы:

1. Гидденс Э. Последствия современности. Москва: Праксис, 2011. 352 с.

2. Гэмбл Э. Кризис без конца? Крах западного процветания. Москва : Изд. дом ВШЭ, 2018. 304 с.

3. Шедяков В.Е. Развитие международных экономических отношений в эпоху постглобализма. *Innovative Potential of Socio-Economic Systems: the Challenges of the Global World*: Proceed. of III Intern. Scient. Conf. Lisbon, December 28th, 2018. P. 11–13.

4. Геєць В. М. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України. *Економічна теорія*. № 3. 2010. С. 7–19.

5. Шедяков В. Е. Взаимосвязь фундаментального и актуального уровней в осуществлении устойчивого социально-экономического развития. *Розвиток економіки України: трансформації та інновації* / заг. ред. О.Л. Гальцової. Запоріжжя: Гельветика, 2017. Т. 2. С. 34–48.

6. Шедяков В. Е. Место социальной ответственности в обеспечении продуктивной основы реализации общественных интересов. *Соціальна відповідальність влади, бізнесу і громадян* / заг. ред. Г.Г. Півняка; М-во освіти і науки України; Нац. гірн. ун-т. Д.: НГУ, 2014. Т. 1. С. 282–290.

7. Shedyakov V. Social partnership in the system of organization of the social environment of effective competitiveness management. *Conceptual aspects management of competitiveness the economic entities* / ed. by M. Bezpartochnyi, I. Britchenko; Higher School of Social and Economic. Przeworsk : WSSG, 2019. Vol. 2. P. 222–239.

8. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну. Москва : Прогресс-Традиция, 2000. 384 с.

9. Шедяков В. Є. Трансформації міжнародних економічних відносин як фактор удосконалення інтеграційних процесів. *Економіст*. 2014. № 11. С. 14–19.

10. Шедяков В. Е. Геостратегические трансформации как политико-экономическая среда организационных изменений. *Проблеми системного підходу в економіці.* 2019. № 1(69). Ч. 1. С. 16–24.

11. Shedyakov V. Economics of development or dying away: the role of social and information technologies. *Development of modern science: the experience*

of European countries and prospects for Ukraine. Riga: Baltija Publishing, 2019. P. 289–307.

12. Шедяков В. Е. Политико-экономическая стратегия форсированных трансформаций. *Strategies for Economic Development: The experience of Poland and the prospects of Ukraine* / ed. by A. Pawlik, K. Shaposhnykov. Kielce : Baltija Publishing, 2018. Vol. 1. P. 287–303.

13. Shedyakov V. Creation and realization of organizational-management strategy during paradigm transformation. *Organizational-economic mechanism of management innovative development of economic entities* / ed. by M. Bezpartochnyi. Przeworsk : WSSG, 2019. Vol. 3. P. 345–364.

14. Шедяков В. Е. Организационно-управленческие ресурсно-методологические возможности обеспечения конкурентоспособности. *Theoretical and practical aspects of the development of modern science: the experience of countries of Europe and prospects for Ukraine* / scient. ed. & project dir. A. Jankovska. Riga : Baltija Publishing, 2018. Part 1. P. 495–517.

15. Шедяков В. Є. Стратегічна культура проведення трансформацій: можливості та загрози. *Розвиток економіки України під впливом економічних, соціальних, технологічних та екологічних трендів* / ред. М.С. Пашкевич, Ж.К. Нестеренко; М-во освіти і науки України, Запор. нац. техн. ун-т, Нац. гірн. ун-т. Д. : НГУ, 2015. С. 30–41.

16. Шедяков В. Е. Осуществление парадигмальных трансформаций: соразонирование стратегии, тактики и оперативного искусства в управленческих композициях. *Development and modernization of social sciences: experience of Poland and prospects of Ukraine* / Maria Curie-Sklodowska University. Lublin : Baltija Publishing, 2017. P. 282–307.

17. Большаков В.В. Агрессия против разума. Москва : Молодая гвардия, 1984. 256 с.

18. Аронсон Э., Пратканис Э. Современные технологии влияния и убеждения. Эпоха пропаганды. СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2008. 543 с.

19. Шедяков В. Е. Информационное давление на нынешнем этапе конкуренции культурно-цивилизационных миров. *Вестник Прикамского социального института.* 2018. № 2(80). С. 176–184.

20. Шедяков В.Е. Социальный уровень информационного влияния: стратегическая культура и управленческие композиции. *Social sciences: development prospects in countries of Europe at the beginning of the third millennium* / Economics College in Stalowa Wola. Riga : Baltija Publishing, 2018. С. 157–174.

References:

1. Giddens E. (2011). *Posledstviya sovremennosti* [The consequences of modernity]. Moscow : Praksis (in Russian)

2. Gembl E. (2018). *Krizis bez kontsa? Krakh zapadnogo protsvetaniya* [Crisis without end? The collapse of Western prosperity]. Moscow: VShE (in Russian)

3. Shedyakov V.E. (2018). Razvitie mezhdunarodnykh ekonomicheskikh otnosheniy v epokhu postglobalizma [The development of international economic

relations in the era of post-globalism]. *Innovative Potential of Socio-Economic Systems: the Challenges of the Global World*: Proceed.of III Intern. Scient. Conf. Lisbon, December 28th, pp. 11–13.

4. Ghejecj V.M. (2010). Dovira jak element socialjnogho kapitalu v ekonomichnomu rozvytku Ukrajiny [Trust as an element of social capital in the economic development of Ukraine]. *Economic theory,* no 3, pp. 7–19.

5. Shedyakov V.E. (2017). Vzaimosvyaz' fundamental'nogo i aktual'nogo urovney v osushchestvlenii ustoychivogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya [Mutual connection between fundamental and current levels in the realization of sustainable socio-economic development]. *Rozvytok ekonomiky Ukrajiny: transformaciji ta innovaciji* [Economic Development of Ukraine: Transformation and Innovation]. Zaporizhzhja : Gheljvetyka, vol. 2, pp. 34–48.

6. Shedyakov V.E. (2014). Mesto sotsial'noy otvetstvennosti v obespechenii produktivnoy osnovy realizatsii obshchestvennykh interesov [The place of social responsibility in creation a productive basis for the realization of society's interests]. *Socialjna vidpovidaljnistj vlady, biznesu i ghromadjan* [Social responsibility of government, business and citizens]. D. : NGhU, vol. 1, pp. 282–290.

7. Shedyakov V. (2019). Social partnership in the system of organization of the social environment of effective competitiveness management. *Conceptual aspects management of competitiveness the economic entities*. Przeworsk: WSSG, vol. 2, pp. 222–239.

8. Bek U. (2000). Obshchestvo riska. Na puti k drugomu modernu [Society of risk. On the way to another modernity]. Moscow: Progress-Traditsiya (in Russian)

9. Shedyakov V.E. (2014). Transformaciji mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn jak faktor udoskonalennja integhracijnykh procesiv [Transformation of international economic relations as a factor of improving of integration processes]. *Economist*, no 11, pp. 14–19.

10. Shedyakov V.E. (2019). Geostrategicheskie transformatsii kak politiko-ekonomicheskaya sreda organizatsionnykh izmeneniy [Geostrategic transformations as a political and economic environment for organizational change]. *Problems of systematic approach in economy*, no. 1(69), part 1, pp. 16–24.

11. Shedyakov V. (2019). Economics of development or dying away: the role of social and information technologies. *Development of modern science: the experience of European countries and prospects for Ukraine*. Riga: Baltija Publishing, pp. 289–307.

12. Shedyakov V.E. (2018). Politiko-ekonomicheskaya strategiya forsirovannykh transformatsiy [Political and economic strategy of forced transformations]. *Strategies for Economic Development: The experience of Poland and the prospects of Ukraine*. Kielce: Baltija Publishing, vol. 1, pp. 287–303.

13. Shedyakov V. (2019). Creation and realization of organizational-management strategy during paradigm transformation. *Organizational-economic mechanism of management innovative development of economic entities*. Przeworsk: WSSG, vol. 3, pp. 345–364.

14. Shedyakov V.E. (2018). Organizatsionno-upravlencheskie resursno-metodologicheskie vozmozhnosti obespecheniya konkurentosposobnosti

[Organizational and managerial resource and methodological capabilities to ensure competitiveness]. *Theoretical and practical aspects of the development of modern science: the experience of countries of Europe and prospects for Ukraine*. Riga: Baltija Publishing, part 1, pp. 495–517.

15. Shedyakov V.E. (2015). Strateghichna kuljtura provedennja transformacij: mozhlyvosti ta zaghrozy [Strategic Transformation Culture: Opportunities and Threats]. Rozvytok ekonomiky Ukrajiny pid vplyvom ekonomichnykh, socialjnykh, tekhnologhichnykh ta ekologhichnykh trendiv [Economic Development of Ukraine under the Influence of Economic, Social, Technological and Environmental Trends]. D.: NGhU, pp. 30–41.

16. Shedyakov V.E. (2017). Osushchestvlenie paradigmal'nyh transformatcyi: sorezonirovanie strategii, taktiki I operativnogo iskusstva v upravlentcheskih kompozitciyah [Realization of paradigm transformations: co-resonance of strategy, tactics and operational art in managerial compositions]. *Development and modernization of social sciences: experience of Poland and prospects of Ukraine*. Lublin: Baltija Publishing, pp. 282–307.

17. Bol'shakov V.V. (1984). *Agressiya protiv razuma* [Aggression against the mind]. Moscow: Molodaya gvardiya. (in Russian)

18. Aronson E., Pratkanis E. (2008). *Sovremennye tekhnologii vliyaniya i ubezhdeniya. Epokha propagandy* [Modern technologies of influence and persuasion. The era of propaganda]. SPb.: Praym-EVROZNAK. (in Russian)

19. Shedyakov V.E. (2018). Informatsionnoe davlenie na nyneshnem etape konkurentsii kul'turno-tsivilizatsionnykh mirov [Information pressure at the current stage of competition of cultural and civilizational worlds]. Bulletin of the Prikamsky Social Institute, no 2(80), pp. 176–184.

20. Shedyakov V.E. (2018). Sotsial'nyy uroven' informatsionnogo vliyaniya: strategicheskaya kul'tura i upravlencheskie kompozitsii [Social level of informational influence: strategic culture and managerial compositions]. *Social sciences: development prospects in countries of Europe at the beginning of the third millennium*. Riga: Baltija Publishing, pp. 157–174.

EFFECTS OF DIGITALIZATON ON UKRAINIAN ECONOMY

Iryna Sheiko[1]
Oleksandra Storozhenko[2]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-46

Abstract. The article deals with questions of digitazation of Ukrainian economy. The world has entered a new era in which the impact of digital technology is increasingly felt in all sectors of the economy. Digitalization is dramatically changing traditional industries and sectors. Cardinal changes are also taking place in those sectors that are considered basic for the Ukrainian industry – metallurgy, oil and gas, energy, agro-industrial complex, etc. The aim of the article is to determine the tendencies, perspectives and threats of Ukrainian economy digitalization process and effects of introduction of industry 4.0 elements in the reality of manufactury production. To achieve this purpose such tasks were solved. The main theoretical aspects about industry 4.0 were indicated. The central role of digitalization nin development of Ukrainian economy and social sectors was pointed out. The main concepts of industry 4.0 in current Ukrainian circumstances were described. It was found, that the development of the digital economy and society of Ukraine is a crucial factor for the success of not only all reforms, but also Ukrainian business on the world stage. Ukraine is an important player in the global digital market, but unfortunately, solely as an exporter of IT services and brains. The legal basis, finansial requerements and infrastructure readiness were examined. Such support was compared with programmes in EU that support digitalization. Such comparison shows the existance of gaps in legislation, in governance of digitalization process on state and industrial levels. The matrix of SWOT-analysis of the prospects for implementing the industry 4.0 in the reality of industry in Ukraine was created. The main strengthes in Ukrainian digitalization process lies in a field of quallified personnel and advanced educational and scientific basis, high-developed IT sector. Weakness – in poor infrastructure

[1] Associated Professor,
Kharkiv National University of Radioelectronics, Ukraine
[2] Associated Professor,
Kharkiv National University of Radioelectronics, Ukraine

© Iryna Sheiko, Oleksandra Storozhenko

and low level of horizontal and vertical integration between firms. Thanks to the introduction of the digital economy, small and medium-sized businesses have became global. Ukrainian companies can integrate into international value added networks, some of them are already successfully implemented. This is a way to increase exports and produce more value added products.

1. Introduction

Three industrial revolutions have led to changes in the domain of manufacturing – mechanization through water and steam power, mass production in assembly lines, and automation using information technology. However, over the past years, industries together with researchers and policy makers worldwide have increasingly advocated an upcoming fourth industrial revolution.

Over the past few years the European Union has addressed the topic of Industry 4.0 with the slogan "Advanced Manufacturing". A taskforce established in 2013 presented a working document (European Commission 2014) [7] which was primarily concerned with the challenge of the shrinking portion of manufacturing in the GDP of the European Union. In this publication on industrial policy titled "For a Renaissance of European Industry" the Commission stressed that digital technologies such as cloud computing, big data, the new industrial internet, applications, smart factories, robotics and 3-D printing were necessary conditions when it came to increasing the productivity of European industry.

The aim of the article is to determine the tendencies, perspectives and threats of Ukrainian economy digitalization and effects of introduction of industry 4.0 elements in the reality of manufacture production.

To achieve this purpose some tasks have to be solved. They are:

– analysis of the role current state of digitalization in Ukraine;

–analysis of legal, infrastructure and financial support for digitalization in Ukraine and comparison with the digitalization programmes in EU countries;

– comparison of industrial digitalization programms in Ukraine and EU countries;

– investigation of perspectives and challengers of digitalization in Ukraine.

We use such methods, as synthesis and analysis, comparative analysis, time series analysis, SWOT-analysis.

At first the role of digitalization at Ukrainian business sector should be pointed out, then the existant legal, infrastructure and finansial support of digital

development should be explained (in comparison of Ukraine with digitalization programmes in EU countries). Manufacturing digitalization process as the basis of industry 4.0 development also need detail investigating. And as final result, we propose SWOT-analysis of Ukrainian digitalization process.

2. Role of digitalization in the development of Ukrainian business sector

The world has entered a new era in which the impact of digital technology is increasingly felt in all sectors of the economy. Digitalization is dramatically changing traditional industries and sectors. There is a change in classic business models, analog processes and operations flow to the Internet, there is an opportunity to formulate personal offers for each individual client. Automation and robotization minimize the need for human resources, and rapidly increase efficiency and productivity. Cardinal changes are also taking place in those sectors that are considered basic for the Ukrainian industry – metallurgy, oil and gas, energy, agro-industrial complex, etc.

According to the opinion of the Digital Agenda of Ukraine initiative experts [4], in order to reach $ 1 trillion in GDP in 2030E, it will take the next 3-4 years to actively stimulate the penetration of technologies and innovations in the economy that could potentially show significant growth, namely: mechanical engineering; military-industrial complex; transport and logistics; agricultural sector; food and processing industry; woodworking; metallurgy.

Separate focus should be placed on the creation of industrial clusters with the presence of high-tech areas, such as: robotics; bioengineering; 3D printing; artificial intelligence with a focus on the global market [4].

It is through the technologicalisation of industries, the provision of business incentives for digitization and the parallel development of high-tech areas, according to UIF, that the digital economy will potentially reach up to 65% of GDP in 2030.

The development of the digital economy in Ukraine will enable [4]:

– Create the conditions for an 8-10x economy growth and for an 7-10% – growth of industrial production per year over the next 10 years;

– Increase productivity significantly (IMF estimates require productivity growth of $ 8 trillion to reach $ 71,000 per employee to reach GDP, equivalent to the current level of productivity in high-tech sectors such as Belgium, Denmark, Finland, Germany, Sweden);

– additional attraction to the country of investment in the development of Industry 4.0 – both in manufacturing and in R&D centers, incubators and technology companies;

– Make a technological leap for the Ukrainian economy;

– Significantly increase the competitiveness of the Ukrainian economy in global markets;

– Create new business models, new segments and sectors, opportunities to quickly, conveniently, cheaply develop, scale and capitalize on any business;

– Create new jobs, demand for new professions.

Also Digital Agenda of Ukraine initiative experts pointed out, that digitalization can brings such effects for Ukrainian business [4]:

– growth of high-tech segments up to 20% per year;

– increase of production capacity – up to 60%;

– an increase in the number of orders executed on time – up to 95%;

– reduction of stocks – up to 20%;

– increase of efficiency of installed equipment – up to 15%;

– reduction of equipment downtime – up to 22%;

– savings in procurement costs – up to 30%;

As for machine-building industry, due to digitalization production lines will reconfigure themselves automatically in order to optimise productivity. Some of that will be driven from above, with production lines responding dynamically to new or amended production orders, tying in seamlessly with logistics and the wider business. Some will be driven from the product itself, communicating with the line to determine the optimal route through the production process. For example, if there is a bottleneck at some point the production line, the product will recognize this and look to see if there are other processes that might be accomplished first, and instruct the line to reroute its progress [11].

3. Legal, infrastructure and financial support for digitalization in Ukraine

Digitalization process need legislative, infrastractural and finansial support.

On January 17, 2018, the Cabinet of Ministers of Ukraine approved the Concept of Development of the Digital Economy and Society of Ukraine for 2018-2020. The main purpose of the Concept is to implement the

accelerated scenario of digital development as the most relevant for Ukraine in terms of challenges, needs and opportunities [2].

The main goals of digital development are: accelerating economic growth and attracting investment; transformation of economic sectors into competitive and efficient ones; technological and digital modernization of industry and creation of high-tech industries; accessibility to citizens of the benefits and opportunities of the digital world; implementation of human resources, development of digital industries and digital entrepreneurship.

The integration of digital technologies in production processes is a priority of state industrial policy due to Concept. The state policy of stimulating the development of Industry 4.0 has three directions: creation of Infrastructure of Industry 4.0 – industrial parks, industry centers of technology; access to capital to create new innovative productions; development of digital skills for training personnel [2].

According to this state Concept, within the next three years (2018-2020), the government will modernize digital infrastructure, promote the development of Internet technologies and provide incentives for high-tech projects. The roadmap aims to cover 80 percent of the Ukrainian territory with broadband Internet by 2021 and carry out the digitalization of such sectors as education, medicine, ecology, infrastructure and transport [2].

Today, thanks to the digital economy, 22% of world GDP is created, for example in China – 30% of its GDP ($ 3.4 trillion) [2]. According to the government's estimates, the planned digital economy development could increase the country's projected gross domestic product growth by 5 percent by 2021. Currently, about 35 percent of Ukraine's rural population has no access to the broadband Internet [2]. Digital economy sectors are growing faster, cheaper and better. Life spheres, such as education, medicine, and transport, which are being upgraded with the help of digital technologies, are becoming much more efficient and creating new value and quality.

In 2016 Association of IT and Association of Industrial automation created Industry 4.0 movement in Ukraine. Since then they tryed to understand the status of digitization by different sectors of industry and how they can accelerate this development. Survey about digitalization in mechanical engineering industry has passed for the first time. Actually, this is it the sector is a driving force for development of the whole industry in the era 4.0. After all, the basis of the intelligent productions are reasonable (smart) machines.

But it is not the only reason why the focus today is on the machine building.

The dramatic decline in this sector after 2014 has called into question the very existence of the industry – to the extent and limits that have been more or less maintained since 1991. In addition to the traditional explanation of the loss of CIS markets, the development of exports to other markets and competition on the domestic market made the issue of competitiveness of Ukrainian Manufacturers to the top line. And among the factors of competitiveness, members of Associacions particular interest is in those directly affected by digitalization [1].

At Association of Industrial Automation of Ukraine (AIAU) the data of survey about digitalization of Ukrainian economy were represented [1]. The survey was attended by over 200 respondents, most of whom were representatives business structures: small, medium-sized and large industrial enterprises. Universities researches and lectures also took significant part. Respondents represent, in fact, the cut-off of the entire IoT life cycle and key stakeholders – vendors, system integration, industrial enterprises, IT companies, education and research segments. On the one hand, respondents are well-informed with industry trends 4.0, recognize our lag, but also believe in the significant impact of digital transformation on competitiveness of their enterprises in the future.

Two thirds of the respondents are already positioning themselves as Internet of Things (IoT) providers, and almost everyone plans to do so in the near future. And, at the same time, almost everyone thinks about the problem of cyber security IoT, up to the need for certification of devices.

Of course, there are problems and barriers. Innovators suffer from a lack of investors and insufficient linkages within local economic systems. These barriers are powered by the lack of competence in advanced technologies such as machine learning, artificial intelligence, information security; the solution of that can be found in cooperation and partnership.

Respondents defined that most important partners are financial and investment organizations, vendors of industrial automation, integrators and research centers. However, more than half of the respondents say that the partners are not ready for cooperation. Respondents hope for mutually beneficial cooperation, but there are barriers to communication: lack of formal structures or local associations. The ideology of IoT is a smart interaction, and the lack of such interaction is pointed out by majority of respondents [1].

Due to Digital agenda [4] and state Concept [2], total investments in digitalization of industry, business and manufacturing by 2030 can reach up to $70 billion, and in digital infrastructure – up to $ 16 billion. (80% of this come from private companies).

Despite of legislative initiatives expets point out low involvement of state institutions in the implementation of the Concept of Digital Economy and Society Development and mismatch between national, regional, sectoral strategies and digital development programs.

If we discuss support for digitalizing process, we need to discuss publicity and easy access to information (data). One of the most important values for the development of the digital economy is data. Access to public, professional, industrial and other data (government, municipal) is an important tool for the emergence of new products and services, which directly affects economic growth. According to Bughin studies [4], free circulation of data in EU countries can contribute to a cumulative growth of the EU economy by 0.5-1%.

In 2015, a law on access to public information is in force in Ukraine, according to which public data of state bodies and enterprises should be accessible online. According to TAPAS, in 2017 the economy of Ukraine received over $ 700 million through the use of opendata. The growth forecast is up to $ 1.4 billion by 2025. The state should play the role of both the data user and their key provider for the private sector. At present, the quality and volume of data provided by Ukrainian state institutions are insufficient, as evidenced by the Open Data Barometer, which ranks Ukraine 18th among the 30 countries surveyed. In another, similar, ranking – Global Open Data Index – Ukraine gained 31st place out of 94.

As about infrastructure for digitalization, due to state Concept there are plans to implement solid infrastructure construction projects and create soft infrastructures – citizen ID, mobile ID, bank ID, open data, e-government, interoperability, e-commerce and e-business, transaction processing infrastructure, life-support infrastructure, geo-information infrastructure, blockchain infrastructure. But nowadays the main infrastructure problems of Ukraine are: Low level of coverage of the territory of the country with digital infrastructures (for example, the goal of the EU to cover 100% of the territory by broadband internet access by 2020, in Ukraine this figure is about 60%), absence of separate digital infrastructures (for example, Internet of Things

infrastructure, electronic identification and trust, etc.), Unequal access for citizens to digital technologies and new opportunities (digital gaps).

So, Ukraine have much to do to support digitalization on legislative, infrastructure and finansial aspects.

4. Industrial digitalization on Industry 4.0 basis in Europe and Ukraine

Digitalization of industry is a major component of the digital economy and a determining factor for the growth of the economy as a whole, including the digital industry itself, as a technology producer. Digital technology in many sectors is at the heart of product and manufacturing strategies. Their transformative power nowadays change traditional business models, manufacturing chains and processes, leading to the emergence of new products and services, platforms and innovations.

Industry 4.0 or Manufacturing IoT systems connect the components of a production process in a factory. Their purpose is to enable "smart manufacturing". In smart factories, cyber-physical systems monitor physical processes and make decentralized decisions. Via their IoT connection, these cyber-physical systems can communicate and cooperate with each other and with humans in real time. Connected devices include manufacturing equipment and robots [13].

The concept of i4.0 is based on linkage of virtual and physical parts of business processes along a supply chain. The virtualization is gained by Internet of Things (IoT), Internet of Services (IoS) and Internet of people (IoP). Virtualization of material and people by attached barcode or RFID tag, electronic devices and tools by new IPv6, integration of IT systems that currently insularly support supply chain processes can create CPS in which task can be simulated from product engineering to aftermarket services. There are 3 main pillars (technology, management, social aspect) that that have to be well established similarly in both a company and a country. I4.0 is not solely based on automation. It can go hand in hand with lean and help to achieve additional benefits where traditionally low investments measures of lean cannot enable further process performance improvements [11].

Over the past few years the European Union has addressed the topic of Industry 4.0 with the slogan "Advanced Manufacturing". A taskforce established in 2013 presented a working document (European Commission

2014) [7] which was primarily concerned with the challenge of the shrinking portion of manufacturing in the GDP of the European Union. In this publication on industrial policy titled "For a Renaissance of European Industry" the Commission stressed that digital technologies such as cloud computing, big data, the new industrial internet, applications, smart factories, robotics and 3-D printing were necessary conditions when it came to increasing the productivity of European industry. The Commission defined three objectives [7]:

– faster commercialisation of advanced manufacturing technologies;

– reduction of demand shortfalls for advanced manufacturing technologies;

– promotion of skills for advanced manufacturing.

Likewise, in 2014 the new EU research programme Horizon 2020 was launched – by 2020 the Commission wants to earmark €77 billion of funding, including €24.4 billion for "research excellence" and €17 billion of funding for industrial innovations and so-called key technologies [8].

Furthermore, national and regional initiatives are to be connected and investments are to be supported through strategic partnerships and networks, which the European Commission hopes will alone generate around €50 billion in public and private investment in the digitalisation of industry: €37 billion investment in digital innovations; €500 million of European funds plus €5 billion of national and regional funding for so-called "Digital Innovation Hubs" (DIH); €6.3 billion for the first production lines of "Next-Generation Electronic Components"; €6.7 billion for the European Cloud Initiative.

The European manufacturing industry is responsible for 15% of GDP. Countries with an especially large manufacturing sector include Germany and Ireland, as well as various Eastern European countries. However, for a market to be promising for Industry 4.0 services it also needs to be ready for these techniques. This depends on, for example, production process maturity, degree of automation, degree of innovation, industry openness and internet use [8].

Industry 4.0 readiness is considerably greater in western and northern Europe than in other parts of European Union. As the founder of the movement, Germany scores particularly high. Combining readiness with the importance of the manufacturing sector reveals four types of European markets (table 1) [8].

Table 1

Classification of EU countries based on readiness to digitalization [8]

Type	Readiness to digitalization	Countries
Frontrunners	These countries generally have a large manufacturing industry and modern, forward-looking business conditions and technologies	Germany, Ireland, Sweden, Austria.
Potentialists	The manufacturing industries of these countries are in decline. However, they possess a modern and innovative outlook that gives them the potential to implement Industry 4.0 techniques	Belgium, Finland, Netherlands, Denmark, United Kingdom, France.
Traditionalists	These mainly Eastern European countries have a thriving manufacturing industry, which could make them promising Industry 4.0 markets. However, so far these markets continue to focus on traditional manufacturing and are not ready for digitisation.	Czech Republic, Hungary, Slovakia, Slovenia, Lithuania.
Hesitators	These countries do not have a particularly strong manufacturing industry. In addition, the sector is not ready for Industry 4.0 in these countries.	Italy, Spain, Estonia, Portugal, Poland, Croatia , Bulgaria.

Even Eastern European countries appears mainly at zones of "Traditionalists" and "Hesitators", the experience of them will be useful for making clear the way Ukrainian economy should pass.

Průmysl 4.0 (Industry 4.0) is a national initiative aiming to maintain and enhance the competitiveness of the Czech Republic in the wake of the Fourth Industrial Revolution. The concept was firstly presented during the 57th International Engineering Fair in Brno, September 2015 and approved by the Government of the Czech Republic on 24th August 2016. The Ministry of Industry and Trade plays a key role in the implementation process, however, there is a strong interdisciplinary cooperation between the ministries, social and industrial partners and academia. The goal is to prepare not only the industry but the whole society for the economic and societal changes related to the fourth industrial revolution. P40 has a wide focus on the creation of business and social environment, in which the Czech economy can reach its full potential. At the same, the initiative aims to mobilize private sector, R&D and industry associations, and academia to actively participate in the implementation process [6].

The Czech Republic has one of the highest shares of industrial production per GDP among EU countries (approximately 32% GDP). Furthermore, the country has strong industrial ties to Germany, which is its strategic business partner. Czech companies mainly supply industrial components to its neighboring country, thus integrating into the German industrial supply chain.

The national innovation fund (€1.87 million) brings together financial resources from the European Structural and Investment Funds, OP PIK and additional €1.2 million from the private sector and it is considered as a possible source of a refundable form of financial support, of which part would be reinvested in the new projects. Further programs Trio (€140 million), Gama and Epsilon administrated by the MPO are considered as other options of the funding for the realization of the P40 activities. These programs aim to improve knowledge transfer between the industry and R&D institutions. At this stage, no model for private financing is in place. The Government is planning to explore different possibilities [6].

The main goal is to create an appropriate business and social environment with the main focus on building the data and communication infrastructure, adaptation of education system, introducing new labour market instruments and creating financial policy supporting companies with investment in the new technologies and know-how. At this stage, there is no more specific information available.

As about Poland, The Future Industry Platform was announced as part of the Responsible Development Plan ('Morawiecki Plan') by the Ministry of Finance and Development in 2016 [15]. Providing industrial financing over a 25-year period, the Morawiecki Plan pursues an agenda of reindustrialisation through new partnerships, export oriented support measures and comprehensive regional development. The main mission of the Platform will be to act as an integrator of all stakeholders interested in Industry 4.0 as well as an accelerator of the digital transformation of Polish industry. The Platform seeks to achieve these goals through a mix of activities comprising knowledge transfer and awareness raising, as well as the development and application of digital transformation support measures. With a total planned investment of €235 billion over the next 25 years, the Plan seeks to unleash the potential of the economy to achieve development that improves the quality of life in Poland.

At Lithuania the National Industry Digitisation Platform 'Pramonė 4.0' was established and country became the first Baltic State that has such

platform [14]. The platform unites all the major stakeholders from different sectors and is the main consensus building instrument in Lithuanian ecosystem for industry digitalization. Taking into account the benefits to be received of implementation of such initiative and the meaning for Lithuanian future economy, the Minister of Economy of the Republic of Lithuania supported such initiative and take the role to steer and coordinate the Platform. The platform seeks competitiveness and the productivity of industry as well as on promoting industry in the integration of digital solutions and new technologies. The platform serves as a venue for active and early stage involvement of major stakeholders (including businesses) at various levels (Commission 'Pramonė 4.0', Coordination group, thematic working groups), thus helping to create a strong dialogue between industry, research, education and governmental institutions to anticipate change, adapt to the future needs, propose the most efficient solutions for the digitalisation of industry. The platform has high-level representation from policy makers and from industry leaders.

As about reality of Ukrainian enterprises, our country has a strong positions at manufacturing industry, which could make them promising Industry 4.0 markets. However, these industries continue to focus on traditional manufacturing and are not ready for digitalisation. As of 2019, Ukraine is a country with a degrading industry, low regulatory efficiency, weak internal demand for technology (including Industry 4.0 technology), and a strong IT industry, as well as a rather powerful (compared to emerging markets) university educational system [3].

Integration of digital technologies into production processes, or the digitization of industry, is a priority of state industrial policy. Due to Concept of development of the digital economy and society of Ukraine for 2018-2020 [2] the state policy of stimulating the development of Industry 4.0 has three directions:

– creation of infrastructure of Industry 4.0 – industrial parks, industry centers of technology, etc.;

– access to capital to create new innovative industries;

– developing digital skills to train staff capable of working with Industry 4.0 technologies.

A case of successful digitalization of domestic machine-building enterprise is represented by state enterprise "FED" (Kharkiv) [3]. FED is one of the leading companies engaged in production of components for

aircraft engines and control systems for civil aviation purposes (actuators, power systems, components for high-lift control systems). The main users of their products on Ukrainian market are JSC "Motor Sich" designer bureau «Progress», Kharkov aviation plant, Enterprises SE "Antonov" and other Ukrainian enterprises.The company extensively cooperates with companies from Ukraine, belarus, China, Czech Republic and Canada [3].

With the goal of entering foreign markets, the company focused its business strategy on quality, innovation and export. Managing these factors, as well as timing and price, was impossible without technological modernization, modern information technologies and automation. Therefore, in 2011, the company launched a large-scale project on the implementation of an automated system for planning, accounting and analysis of Enterprise Resource Planning (ERP) business processes. And in 2013, FED launched a new project for the implementation of information technologies from IT-Enterprise-SmartFactory [3]. Digital transformation of the business using the elements of Industry 4.0 helped the enterprise to increase the capacity of the equipment and improve delivery time.

Then such modulas were introduced: SmartFactory Production Management Modules (APS / MES, MRPII), PDM / PLM (design and technological preparation of production, archive of design and technological documentation), material inventory management, tool management, procurement management, controlling (scheduling and the actual cost price of the finished product), SmartManager (electronic document management of the enterprise). All these phases ensures integrated production management. In addition, IT-Enterprise modules for accounting and tax accounting, as well as personnel management and salary calculation were introduced.

The first results of implementation were obtained during the year. Stability and reliability in terms management already then allowed the enterprise to guarantee the fulfillment of new orders from the world's leading aircraft manufacturers in the amount of more than hundreds of millions of dollars. The results of implementation at the end of 2017 are as follows:

1. The functionality of the system is implemented in full. As the main result, instead of the planned increase in throughput up to 10%, it increased to 15%. Production cycles at the same time reduced by an average of 25%.

2. The number of people involved in coordination tasks has decreased. For example, the dispatch service, previously engaged in planning tasks,

was reduced from 10 to 2 people, while the amount of planning tasks increased several times.

3. Significantly increased the efficiency and productivity of all staff. The system eliminated unproductive losses of time and errors for various tasks of manual planning, coordination, coordination, preparation of production and decision making at various levels. In general, the production planning process was reduced from a few days to a few minutes.

4. Annual sales growth of 30-70% pushes growth of salary, while maintaining high labor productivity.

To receive more such histories of success, road transformation maps are a must-have element for the rapid digitization of individual businesses and industries. Until our businesses and industries begin to build such development maps and provide them with appropriate plans and budgets, the digitalization movement will remain chaotic, and consequently, with numerous errors and losses, and consequently at a slow speed. But in order for businesses to prepare such cards faster, the country needs to train industry experts and consultants to build such maps. Best practices already tested in other developed countries should be quickly tested and replicated in Ukraine.

5. Perspectives and challengers of digitalization in Ukraine

Digitalization creates new sectors and segments, as well as new professions. According to the Ukrainian Institute of the Future, up to 60% of value added in Ukraine in 2030E will be created in new high-tech sectors of the economy, such as artificial intelligence, robotics, bioengineering, 3D printing, nanomedicine and others. In the future, 65% of our children will engage in activities that do not yet exist today.

Based on previous studies [5; 9; 10; 11; 13; 16; 17], there is broad consensus that digital technologies can yield positive effects on productivity at the firm and industry level. However, productivity gains from digital adoption are not automatic. They depend crucially on firms' organisational capital and management skills, as well as on their ability to deploy complementary investments and innovations to improve business processes and automate certain routine tasks. In addition, productivity gains can take time to materialise.

The digital economy is not a separate sector of GDP, such as the ICT industry or industry, it is a platform that permeates all sectors of the

economy, dramatically changes them, changes the very structure of the Ukrainian economy, creates new segments and even industries.

The impact of digitalisation is determined by the added value it creates for each sector of economy or sector at the macroeconomic level, or for a particular product or service at the micro level. The main effect of digitization is the change in value chains. Technology and digitization will drive people out of their usual processes – manufacturing, service, entertainment, commerce, education and even medicine. In this case, the return on investment (ROI) will dramatically increase in business. Digital Spillover estimates that the digital ROI is 6.7 times higher than traditional.

According to research in the Digital Spillover report, every dollar invested in digital technology leads to a GDP growth of $ 20, ie an investment multiplier of 20. For comparison, the traditional (non-digital) multiplier is 2-8 (depending on industry).

Ukraine lacks a model for calculating the economic impact of information and communication technologies (ICTs) on certain industries and sectors of life. The current digital statistics system only applies to the amount of equipment imported into the country and the volume of exports of IT companies services. There is also no official data on the coverage of the territory of the country by digital infrastructures and the level of consumption of such services.

However, let us consider only the aggregate volume of ICT equipment and services consumed in Ukraine in 2018 – it is approximately $ 1.560 billion. (estimated by International Data Corporation). For example, Poland's economy consumed $ 6.5 billion in IT products in 2018.

This means that the economy of Ukraine is underfunded in terms of its consumption of ICT, that is, the pace and scale of modernization of the economic and life spheres is much lower than that of its countires-neighbors. Overall, the level of consumption of ICT products and services leads to a conclusion about the level of modernization of the country and the level of its productivity and efficiency, and therefore its competitiveness.

According to Digital agenda of Ukraine [4] the main effects of digitalization for economy will be such (table 2).

Analysis of experts' and researchers' opinion [1; 2; 3; 4; 11] give us the basis for creating SWOT-matrix of digitalization of Ukrainian economy (table 3).

Table 2

Main effects of digitalization of Ukraine [4]

Index	2021	2025	2030	Total 2021–2030
Investing in digital infrastructure	$0,7 bill.	$3 bill.	$6 bill.	**$16 bill.**
Investments in digitalization of production, business, industry	$1,5 bill.	$5 bill.	$14 bill.	**$70 bill.**
Increase in productivity through digitization	+1,1%	+13%	+13%	
GDP additionally generated through digitization (only the effect of investment and productivity gains)	$17 bill.	$93 bill.	$280 bill.	**$1 260 bill.**
- additional GDP in%	*+11%*	*+44%*	*+95%*	
Additional revenue to the Budget	$3,2 bill.	$17 bill.	$50 bill.	**$240 bill.**
Number of jobs created (excluding the export IT industry), persons	150 000	300 000	700 000	
Digital economy share in Ukraine (in total GDP)	3%	15%	65%	

Ukraine has all the conditions to make the so-called digital leap and move to a higher technological level of development, namely:

– ability to produce and use information-communication and digital technologies, availability of professional staff. This is evidenced by statistics of real successes of Ukrainian IT companies in international markets;

– access to relevant equipment, technology, dissemination of technology to citizens and businesses. This is evidenced by the gradual renewal of internal demand for technology, market "success stories" in various spheres of life and economy, the availability of local representations of technology manufacturers, distribution of high-tech equipment;

– sufficient level of system integration of technological products and services – from design to complex implementations of various technologies, software and hardware;

– creative culture and the ability to generate ideas, as evidenced by high scores in the Global Innovation Index.

High developed traditional sectors can be a good basis for providing elements of digitalization. For Ukraine, machine building is one of the most priority andexport oriented industries, where it already has world

Table 3

SWOT-matrix of digitalization of Ukrainian industry

STRENGTH	WEAKNESS
High developed IT sector High level of personnel education Scientific Potential of R&D centres and Universities Powerfull basis of traditional sectors of manufacturing Suitable logistic for Ukrainian firms	Lack of vertical and horizontal integration Poor infrastructure Low salaries and expected work shortage The lack of private investments Consentration of finansial resources at traditional sectors Digitalization is not a top prioriti for Ukrainian top managers Low productivity
OPPORTUNITIES	THREATS
Reducing trade barriers Increasing of high-tech export Reducing production costs Reducing errors in planning Reducinig costs of inventory Creating a more flexible research and educational system in line with laboure market needs	Regres in traditional sectors of economics Top-management resistance for changes Increasing of competition on Ukrainian market Data cybersecurity problems Standartization and cyber security is not in line with global standards.

recognition. At the same time, our enterprises are critically in need of modernization and construction of modern digital models in management. Therefore, the sooner the machine-building enterprises will understand the importance of the development and implementation of: enterpise resource planning systems, supply chain management systems, production process control systems (APS / MES-systems) and other enterprise management systems, the sooner Ukraine will take a step towards a strong industry.

Strategy 4.0 argues why there are no conditions for any positioning among the leaders in the next 5 years – the leading 20-30 post-industrial states of the world. Instead, Ukraine can be at least a regional leader in complex and high-tech engineering services, such as:

– Programming in the field of industrial high-tech / creation of new software products, including new technologies 4.0;

– design (electrical, mechanical, electronic, technological, construction, etc.);

– industrial automation and integrated engineering (including commissioning of industrial sites);

– development and production of complex, small-scale or unique products.

6. Conclusions

In Ukrainian perspective there is a large-scale digitalization of all branches of the economy and basic spheres of life, strengthening of investments in infrastructure development, innovations and modern technologies. After all, digital technology reduces barriers to entering new markets, allows you to automate a huge amount of mechanical work, upgrade equipment, optimize management processes. An important aspect: thanks to the introduction of the digital economy, small and medium-sized businesses have became global. Ukrainian companies can integrate into international value added networks, some of them are already successfully implemented. This is a way to increase exports and produce more value added products [13].

The development of the digital economy and society of Ukraine is a crucial factor for the success of not only all reforms, but also Ukrainian business on the world stage. Ukraine is an important player in the global digital market, but unfortunately, solely as an exporter of IT services and brains.

For the domestic market, Industry 4.0 should be a catalyst for the growth of the industry as well as the defense-industrial complex. A huge challenge for Industry 4.0 in the internal market is the involvement in the digitalisation of the Ukrainian industry and energy in the IT sector, as well as in science. Currently, both categories fall out of these processes. The vision by 2030 includes and consolidates this positioning: Ukraine is a high-tech, post-industrial country integrated into global value chains that produce unique engineering services and high quality products. Ukraine is self-sufficient in providing its economy and the army with the most necessary technological products.

References:

1. Association of Industrial Automation of Ukraine (AIAU) (2018). *Industrija 4.0 v mashynobuduvanni: stan v Ukrajini ta perspektyvy rozvytku. Analitychnyj zvit* [Industry 4.0 in Mechanical Engineering: Situation in Ukraine and Prospects for Development. Analytical report]. URL: https://industry4-0-ukraine.com.ua/2018/10/18/analitychnyj-zvit-industrija-4-0-v-mashyno/

2. Cabinet Ministers of Ukraine. Order from 17 January 2018 r. № 67-p «*Pro skhvalennja Koncepciji rozvytku cyfrovoji ekonomiky ta suspiljstva Ukrajiny na 2018–2020 roky ta zatverdzhennja planu zakhodiv shhodo jiji realizaciji*» [On Approval of the Concept of Development of the Digital Economy and Society of Ukraine for 2018-2020 and Approval of the Plan of Measures for its Implementation].

3. Association of Industrial Automation of Ukraine (AIAU) (2018). *Cystema upravlenyja proyzvodstvom na predpryjatyy FED* [Production management system at the FED Enterprise], IT-Enterprise.SmartFactory. URL: https://industry4-0-ukraine.com.ua/smart-factory/

4. HITECH Office (2016). *Cyfrova adzhenda Ukrajiny – 2020 ("Cyfrovyj porjadok dennyj" – 2020). Konceptualjni zasady (versija 1.0). Pershocherghovi sfery, iniciatyvy, proekty "cyfrovizaciji" Ukrajiny do 2020 roku* [Digital Agenda of Ukraine – 2020 ("Digital Agenda" – 2020). Conceptual backgrounds (version 1.0). Priority areas, initiatives, projects for "digitization" of Ukraine until 2020], HITECH Office. URL: https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf

5. Andrews, D., G. Nicoletti and C. Timiliotis (2018). "Digital technology diffusion: A matter of capabilities, incentives or both?", OECD Economics Department Working Papers, No. 1476, OECD Publishing, Paris. doi: http://dx.doi.org/10.1787/7c542c16-en

6. Czech Republic: "Průmysl 4.0" Digital Transformation Monitor. May, 17. URL: https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/dem/monitor/sites/default/files/DTM_Prumysl%2040_CZ%20v1.pdf

7. European Commission 2014c: "Advancing Manufacturing – Advancing Europe": Report of the Task Force on Advanced Manufacturing for Clean Production, Commission Staff Working Document, SWD (2014) 120 final, Brussels.

8.. Industry 4.0 in Europe. CBI. Ministry of Foreign Affairs. URL: https://www.cbi.eu/market-information/outsourcing-itobpo/industry-40/

9. Lopez-Gonzalez, J. and J. Ferencz (2018). "Digital trade and market openness", OECD Trade Policy Papers, No. 217, OECD Publishing, Paris. doi: http://dx.doi.org/10.1787/1bd89c9a-en

10. López González, J. and M. Jouanjean (2017-07-27). "Digital Trade: Developing a Framework for Analysis", OECD Trade Policy Papers, No. 205, OECD Publishing, Paris. doi: http://dx.doi.org/10.1787/524c8c83-en

11. McKinsey Industry 4.0 How to navigate digitization of the manufacturing sector. McKinsey Digital. 2015. URL: https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Business%20Functions/Operations/Our%20Insights/Industry%2040%20How%20to%20navigate%20digitization%20of%20the%20manufacturing%20sector/Industry-40-How-to-navigate-digitization-of-the-manufacturing-sector.ashx

12. OECD (2019). "Trade in the Digital Era", OECD Going Digital Policy Note, OECD, Paris. URL: www.oecd.org/going-digital/trade-in-the-digitalera.pdf

13. OECD (2019a). Measuring the Digital Transformation: A Roadmap for the Future, OECD Publishing, Paris. doi: https://doi.org/10.1787/9789264311992-en

14. Platform Pramonė 4.0 Structure. URL: https://industrie40.lt/platform-pramone-4-0-structure/

15. Poland: Initiative for Polish Industry 4.0 – The Future Industry Platform. Digital Transformation Monitor. February, 2018. URL: https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/dem/monitor/sites/default/files/DTM_Poland%20_vf.pdf

16. Sorbe, S., et al. (2019). "Digital Dividend: Policies to Harness the Productivity Potential of Digital Technologies", OECD Economic Policy Papers, No. 26, OECD Publishing, Paris. doi: https://doi.org/10.1787/273176bc-en

17. Sorbe, S., P. Gal and V. Millot (2018). "Can productivity still grow in service-based economies? Preliminary evidence and scoping for further research", OECD Economics Department Working Papers, No. 1531, OECD, Paris.

CHALLENGES FOR THE EMERGING STOCK MARKETS

Irina Yarygina[1]
Vladimir Gisin[2]

DOI: https://doi.org/10.30525/978-9934-588-15-0-47

Abstract. Strengthening financial cooperation between the members of the Eurasian Economic Union is the best solution to mitigate trade wars, unfair competition and worsening of international economic relations. In this paper, we analyze and determine correlation between Eurasian stock markets, taking into consideration their reasonable interaction. The aim of the article is to introduce recommendations aimed at optimizing financial cooperation with EAEU member – states and their partners. The existing data is processed using combination of Bloomberg, Excel and Math's tools. Complex analyses in the aim of the article is presented. Testing of initial hypothesis proved strong interdependence of Moscow and Kazakh stock markets that are mostly developed and presented in data. The graphical analysis of this research concludes that the Kazakh index had a relatively weak relationship with the Moscow Index until 2007. Thereafter, the effects of the global financial crisis in 2008 affected both stock markets, resulting in becoming highly correlated. The research founds out, that the indexes of the emerging stock markets actually still rely on the production of raw materials and depends on the price movements of commodities. We consider, that it may be reasonable to take into consideration the international experience in risk management as well as conveying better access to loans for commercial entities; improving inter government grants to new industries and taxing relief for manufactured exported goods. In order to break the economic deadlock of some EAEU stock markets it is

[1] Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of World Economy and World Finance, Head of Programs,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Russian Federation
ORCID: http://orcid.org/0000-0001-8684-1684
[2] Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Professor,
Scientific Director of the Master's Program "Blockchain and Cryptocurrency Technology",
Professor of the Department of Data Analysis, Decision-making and Financial Technologies,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Russian Federation
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-7269-0587

© Irina Yarygina, Vladimir Gisin

worth, while introducing harmonized financial policies that would pave the way for mutual development. In this respect, we recommend conveying better access to loans for private entities, improving government grants to new industries and technologies as well as providing taxing relief for manufactured exported goods in order to break the deadlock of non – harmonized regulation and pave the way for welfare.

1. Introduction

Originally, establishing Eurasian Economic Union, the member-states aspired for a very simple and noble cause. They joined forces, pooled knowledge and capabilities in order to protect their sovereignty and independence more efficiently, to make their voices better heard in international and global affairs, and to foster their internal economic, political and social development based on mutual respect and recognition of their specificities. These are entirely legitimate tasks, fair and logical, compatible in all their aspects with the aims and principles of contemporary international law. Member – countries has shown that achieving these goals is feasible and attainable. Coordination of efforts, activities and policies of the member-states on a wide variety of issues produced positive impact on the international economy and finance. Nevertheless, results could have been more impressive if the cooperation among members of the Eurasian Economic Union was stronger and deeper.

Actually, the Eurasian Economic Union is an economic union consisting of the following states; Armenia, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan and Russia. The treaty came into force on the 1st January 2015. This Union provides a single market for the 183 million inhabitants of the countries. This region has a gross domestic product of $4 trillion according to The World Bank. The single market provides, free movement of goods, capital, services and people. It also allows each member to use common policies in for their macroeconomic sectors such as, transport, industry, technical regulation, agricultural, energy, foreign trade and investment and competition.

Provisions for a single currency and greater integration are envisioned for the future [1]. The day to day work of the Union is performed by the Eurasian Economic Commission which is similar to the European commission. The main purpose of the union is to establish and open up economic development between the countries. Great attention is payed to the Stock markets and its possible alliances.

Practice has shown, that creation and development of firms exchanging their products and services within the framework of mutual trade and financial relations between the countries of Eurasian Economic Union lay at the basic of the mutual influence of these countries stock markets and indices. Therefore, we have started with the assessment of the volume dynamics of mutual trade between the EAEU countries and researched how the macroeconomic indicator changed. Then we compared the stock indices of Russia, Armenia, Belarus, Kazakhstan and Kyrgyzstan. 2000 year was taken as the initial year of our measurement. It was the year, preceding the creation of the Eurasian Economic Community. Despite the fact that there was no Armenia among the members of the EAEC from the very beginning of its existence, we include it in our statistics. Armenia has the status of observer from 2003. Such choice was dictated by the desire to make our statistical sample more representative. The last year of our measurement is mostly 2017. The research considers the trade turnover of goods and services between all five countries that constitute EAEU. If data is available the indices of 2018 are also presented.

As there is no data available on the Armenian, Belarus and Kyrgyzstan stock markets, therefore, our research paper comprises of the final two countries; analysis of one minor Eurasian stock market the KZKAK (Kazakhstan) against one major stock market the MCX (Moscow). Enforcement of the relations between stock markets is important for a number of reasons. The relationship can have both positive and negative effects on fiscal and monetary policies. According to Gavin, a stock market which is booming can positively affect aggregate demand [2]. This justifies the relevance of this research.

The two countries are neighbors which reflects their high trade to one another. Russia is the second largest receiver of exports from Kazakhstan consisting of 11.8% while Kazakhstan is the 10th largest receiver of exports from Russia consisting of 3.1%. Furthermore, the market capital size of the MCX index is reported by Bloomberg to be $9.97 trillion, while the KASE index is $346.59 billion. This suggests that the MCX is the major index while KASE is the minor index. The study is conducted to establish the relationship between the two countries and their interdependence of one another. The stock markets are compared along with the major groups in each market to obtain an understanding of the structure of the indices and to explain a high correlation that exists between the two markets.

The structure of this project begins with a brief literature review to identify previous related research conducted in this area. Following this is the methodology. Then, a graphical analysis which includes a detailed analysis of the Eurasian markets followed by separate external analysis using a European and United States index to find external impacts on the Eurasian markets. This is then followed by the calculations, as well as recommendations on financial risk management to the participants of the EAEU stock markets.

2. Literature review

Researchers, Jochum, Kirchgassner and Platek performed a study on the consequences of the financial crisis of 1998 relating to Eastern European stock markets, including Russia (ROS). They concluded that there was a striking difference between the stock markets of Eastern Europe and Asian economies. The research found that this was due to significant influence from political and economic shifts in Russia.

When investigating the volatility of eastern European countries, Rockinger and Urga used stock markets of the Czech Republic (PX50), Poland (WIG), Hungary (BUX) and Russia (ROS) [4]. They studied these stock markets by using a comparative analysis using the FTSE100 of the United Kingdom as a benchmark. The results found that shocks in the FTSE100 are mostly positively related to the markets in the Czech Republic and Poland. The shocks were not responsive to the Russian or Hungarian markets.

In a more recent study, the long run relationship between stock markets using daily data of the US (S&P), Germany (DAX), Russia (MCX), Hungary (BUX), Czech Republic (PI50) and Poland (WIG) was conducted by J. Yang . This study concentrated on the Russian crisis of 1998, where the results show a strengthening of the Russian market thereafter.

A favorable exchange rate can be the cause of increased exports out of a country. Economic theory suggests that when a country's exchange rate declines in value against the currency of another country, this may increase the demand for goods from a country with the weakening currency. Therefore, as exports increase, resulting in the higher revenue intake from exporting companies may reflect higher stock trends due to stronger balance sheet performances. Neih and Lee explain that exchange rates and stock markets can be an important role in the development of an economy [6]. In the case of the Russian economy, the Ruble suffered two major weakening in 2008 and 2014. It is argued that

external forces were the major factor of this decline as foreign sanctions caused a decrease in Russian oil exports, resulting in an increase in domestic goods prices while the country's GDP declined [7]. Although, this minor study may reveal some interesting developments, it is important to note that some economists in the past have found that there is no significant relationship between exchange rates and equity prices [8]. Therefore, the exchange rates for each country will be excluded from this analysis.

With many studies available that have previously observed the stock markets of Eastern European countries and Russia, there remains a gap in available research between the stock markets of Eurasian countries. As there is no available information for Belarus, this research focuses primarily on the Russian stock market (MCX) and the Kazak stock market (KASE).

3. Methodology

The data collected consists of daily data of the prices for the internal study of the Kazakhstan (KASE) and Moscow (MCX) stock indices and includes an external study of the German (DAX), United Stated (S&P500) stock indices. The daily data ranges from the beginning of the Kazak stock market on the 12th July 2000 to November 2017. Bloomberg is widely used to collect the data. The data is processed true a combination of Bloomberg and Excel in order to produce the most accurate and correct results.

The initial equation for the paper is outlined below:

$$MCX = \beta_0 + \beta_1 * KASE + \varepsilon_t \quad (1)$$

Where:

$$\varepsilon = Error\ Term$$

$$t = Time\ Series\ Daily\ Data$$

It is concluded that each variable is stationary in returns. Hence, an Ordinary Least Squares (OLS) regression is not adequate due to the use of data in levels.

Hypothesis Testing:

To prove that there is an interdependence of the Moscow stock market as the major index and the Kazak stock market is the minor index [9]. In order to prove that this statement is correct, the research will present a correlation where:

Ho: Corr (M, K) > 0.7

0.7 is taken, as correlation so if this figure is above can be deemed to have a strong uphill (positive) linear relationship.

4. Graphical analysis: an internal analysis

The first step is to interpret and analyze the graphs with the main aim of identifying behavior and trends of the data during the chosen period. Graphs are tools that are good to form an initial idea of the behavior of each data set. Bloomberg provides several types of graphs to identify facts quicker and logically. As the most suitable tool for this kind of data, this research consists of line charts alone.

Beginning with the stock indices that are the primary focus of the study between Russia (MCX) in solid and Kazakhstan (KASE) in long dash. It is evident that the markets are somewhat independent of one another until mid-2016. A major factor of this is the significant fact that the KASE index only consisted of seven companies groups before 2006. The initial acceleration of the KASE index is a result of the inclusion of a new group, KAZ Minerals PLC, who now accounts for 41.09% of the weighted share of the index (Figure 2). The indices are at high levels from 2006 until the beginning of the Great Recession in 2008. The high levels correspond with global stock markets that went soaring before their eventual collapse. The global recession is a contagion effect that is evident in northern hemisphere stock markets. This period saw in MCX decline by 73.74% and the KASE by 78.28% as investors lost faith in the markets. After this period, the two indexes remain highly correlated as can be seen in Figure 1.

The Flash Crash of 2010 indicated on the above graph is an event that effected stock markets across the world, starting with the US markets. The event had a substantial impact on both the MCX reducing its value by 20% and the KASE by 29.45% [10].

Another significant drop in both indices hitting lows on the 25th May 2012, where it is reported that the price of oil hit a 7-month low, two days previous [11]. The MCX dropped by 22.94% and the KASE by 23.15% during this period.

Also of further interest is the movement of the stock markets from the start of the Ukrainian political crisis in February 2014 and the sanctions that followed beginning in March. The string of events and sanctions during this period appear to have to long-term impact.

The final peak in each variable, beginning on the 8th of November 2016, is the response from the result of the US presidential election that saw Trump as the victor. The election result was a response to the potential softening

of relations between the US and Russia. This saw the MCX increase by 14.48% and the KASE by 21.23%. Eventually the optimism seized with the MCX declining in January 2017 and the KASE remained somewhat stagnant. Both indexes reacted positively to the election.

Table 1

Industrial structure of the KASE index

Sector	Mining	Oil	Banking	Communications	Electricity
Weight of shares (%)	41,09	21,66	14,24	16,57	6,45

Source: Bloomberg Terminal

The figure above shows information retrieved from Bloomberg, containing the members of the KASE index which reveals interesting facts that help to determine the movements of the stock market. The most interesting statistics is the fact that 21.66% of the stock market share depends on oil companies that are mostly privately owned. With the inclusion of the copper mining company Kaz Minerals, the total weight for companies involved in the production of raw materials is 62.75%. This statistic is a reflection of how changes in oil or copper prices will have an impact on the movement of the KASE index, before considering macroeconomic reasons.

Actually, there are 50 companies that make up the MCX. The division of index by industrial sectors is presented in Table 2.

This information was retrieved from the Moscow Stock Exchange, which released this data on the 22nd September 2017 (Moscow Exchange, 2017). From the groups listed above oil based groups represent 43.35% of the index. In February 2017 it was suggested that Russia was the biggest producer of oil in the world [12]. Including the mining industries, this figure further increases to 55.06% of the market weight. This figure is just below 20% of the KASE index but still represents a strong dependence on the production of raw materials. Where the price changes in commodities may impact the movement of the market.

For relevance it is important to find the relationship between the largest groups in each index and comparing them by a correlation using excel. Three largest sectors in each index are oil, finance (banking) and mining. Therefore, the three largest companies in each sector of each index are used for a comparative study. These companies include: the Kazakh mining

Figure 1

Source: Bloomberg terminal

Table 2

Industrial structure of the MCX

Sector	Mining	Oil	Finance	Communications	Retail	Steel	Electricity
Weight of shares (%)	10,23	43,35	20,25	5,23	7,73	3,78	3,3
Sector	Transport	Beverages	Chemical	Construction	Conglomerate	Manufacturing	Agriculture
Weight of shares (%)	2,12	0,88	0,99	0,95	0,44	0,53	0,22

Source: Moscow Stock Exchange

company KAZ Minerals PLC and Russian Mining company Nornickel, Kazakh oil and gas company KAZ MunaiGas and Russian oils and gas company Gazprom, Kazakh banking group Halyuk Savings Bank and Russian banking group Sberbank. This will assist in determining the importance and reliance that the companies have one on another. The table below represents the correlation results of company's price movements from major industrial groups, followed by the analysis.

Table 3

Correlations of price movements

Russian Groups / Kazakhstan Groups	Nornickel	Gazprom	Sberbank
KAZ Minerals	-0.1124		
KAZ MunaiGas		0.4082	
Halyuk Savings Bank			0.7183

Source: Bloomberg Terminal. Data Processed using Excel

Starting off the analysis is the mining companies KAZ Minerals from the KASE index and Nornickel from the MCX index. As can be seen from the table, the two groups have a negative correlation. This can be determined by the fact that KAZ minerals is a copper mining operation, while Nornickel is predominately a nickel and palladium mining operation. Although they are in the same operating sector, both companies most likely rely on the price

movements of their relevant metal markets for revenue. This explains the negative correlation between these two groups' stock prices.

The second correlation is focused on the oil industry. This features KAZ MunaiGas from the KASE and Gazprom from the MCX. The two groups have a moderately positive relationship. This is a reflection that both produce oil and gas to the same markets. The reason that they are not as positively correlated as expected, can be down to the fact that each company has different contracts to different countries.

The final correlation is in banking sector. The groups include Halyuk Savings bank from the KASE index and Sberbank from the MCX. The banks are shown to have a strong linear relationship. Reasoning for this strong correlation can begin by observing the banks credit ratings by the credit agencies. The Halyuk bank has a BB rating, while the Sberbank rating is Ba1 [13]. Both ratings fall in the speculative grade with nothing separating them. This suggests that investors have no incentives to pick one over the other, in terms of return, which may be the cause for their relatively close price movements.

From this analysis, it is concluded that the largest mining companies are negatively correlated as they produce different raw materials. The two largest oil and gas companies from each market are moderately correlated as they produce the same outputs. The two largest banking groups are strongly correlated as they have the same credit ratings which make them inseparable to each other for investors.

5. Graphical analysis: an external analysis

Our external analyses considers the trade turnover of goods and services between all five members – countries. The graphical result of this study is given in Figure 2.

Where abbreviation of KzKr means Kazakhstan – Kyrgyzstan, BKr means Belarus– Kyrgyzstan, A means Armenia, R means Russia.

Because of great difference in magnitudes of countries turnovers, given in millions of United States dollars it is reasonable to consider in one graph only relatively close to each other countries indicators. Such way we got the group of RKz and RB trade turnovers (Figure 3).

As it is obvious from the figure, given above, the dynamics of mutual trade between Russia and Kazakhstan, Russia and Belarus behave almost the

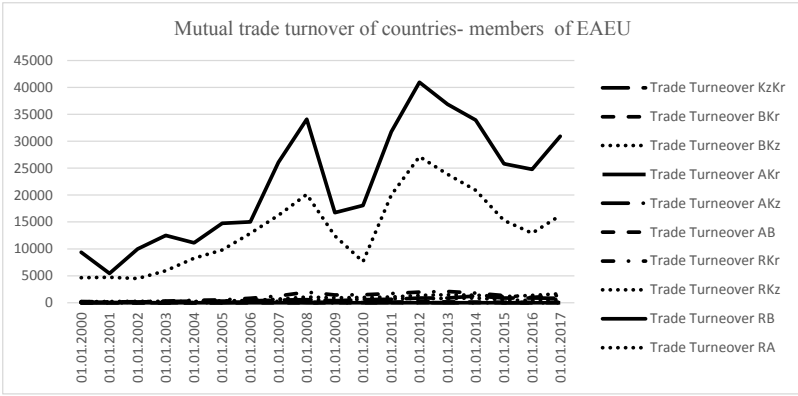


Figure 2. Mutual trade turnover of countries – members of EAEU

Source: The authors' calculations based on data information and analytics system Bloomberg. The date of reference is 01.09.2018

same way with slight difference in magnitude. There are two falls stipulated by crisis of 2008 and introductions of anti-Russian suctions in 2014. Of course, their display has certain time lag. The creation of EAEU can explain the further rise of considered indicators, but the number of observations is insufficient for such conclusion yet.

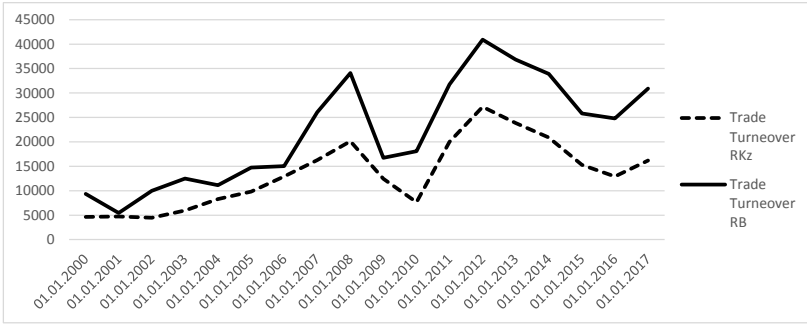


Figure 3. The highest trade turnover group of countries (mln. $)

Source: The authors' calculations based on data information and analytics system Bloomberg. The date of reference is 01.09.2018

The other interesting group for study is group, consisting from figures of trade turnover between Kazakhstan and Kyrgyzstan, Belarus and Kazakhstan, Russia and Kyrgyzstan, Russia and Armenia (Figure 4).

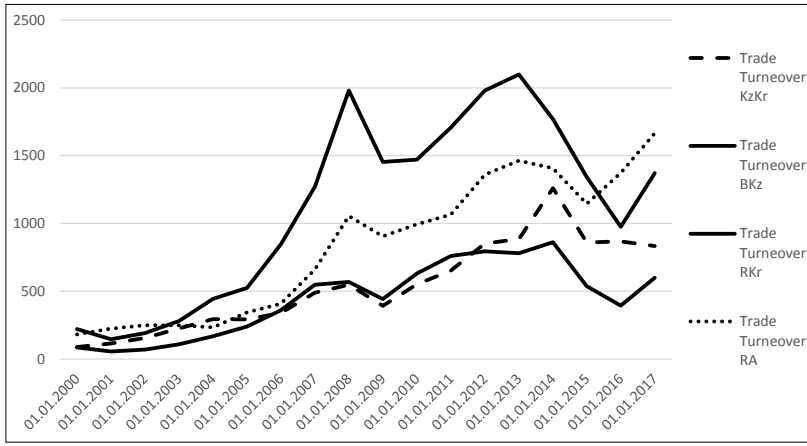


Figure 4. The second trade turnover group of countries (mln. $)

Source: The authors' calculations based on data information and analytics system Bloomberg. The date of reference is 01.09.2018

The graph shows the same character of interdependence, the rises and fall, the last two years' growth in value. Only relationship between Kazakhstan and Kyrgyzstan avoids the last mentioned tendency. As for behavior of turnovers between Armenia and Kyrgyzstan, Armenia and Kazakhstan, they showed no correlation in their development.

The position in the list of trading partner has the big potential to growth. Only Russia hold the first places toward its partners (except Kyrgyzstan, where Russia is second in list). Other countries are on positions of third, even seven decade of trading partner for each other (Kyrgyzstan is the 76th partner for Armenia; Armenia is 80th in list for Kazakhstan). Of course, it can be partly explained by the countries' economies sizes. Nevertheless, the places were better in previous years.

All the indicators show the necessity of more close cooperation, of restoring the level of companies' integration that will lead to deeper correlation of stock indices of countries– members of EAEU.

The analysis of the Eurasian indexes with the inclusion of two indices from the USA (S&P500) and Germany (DAX) focuses on events which caused large movements in the external markets and determine whether they had a contagion effect on the Eurasian markets. Figure 8 shows the MCX in solid line and the S&P500 in long dash line. On an initial observation, the MCX index has greater fluctuations compared to the S&P while they are heavily correlated at all times. As can be seen in first shaded area of the solid lanes graph on upper screen of Figure 5, the S&P is on a downward trend, which reflects the crash of the dot-com bubble, when the stock markets in the US suffered from excessive speculation as a result of extreme growth of the internet. The MCX was not affected by this event, since it consists of few technological companies, and it continued in an upward trend while the S&P declined.

Both indices are affected by the financial crisis, which began with the collapse of the Lehman Brothers in September 2008. Initially the MCX was on a downward trend before the crisis evidently caused the S&P to collapse. This situation is reflected in second shaded area of upper screen in Figure 5.

The recent strong upward trend in the S&P has been determined by some economists as a big move by American companies to buy back their own stock as borrowing costs were ultralow [14]. The figure reported from the buyback of shares is in the region of $4 trillion [15]. The same cannot be said for the MCX as some of the groups listed are predominantly state owned and borrowing costs are not as cheap. Therefore, analyzing the data of the recent information is difficult to inspect.

Figure 6 shows the KASE index in solid line and the S&P shown again in long dash line. On the first observation, it is clear that the KASE index is not affected by the dot-com crash as it is a relatively new index, which had no technological companies listed on their index. Before the financial crisis the indices are negatively correlated. This fact changes as both indexes plummet with global indexes during the financial crisis. The shocks and highs of each index do not appear to follow a significant trend to one another. Apart from the beginning of 2016 when both indexes fall due to a drop in Chinese equities and oil prices at 12-year lows [16].

Following Figure 7 displays the MCX index in solid and the DAX index in long dash. On an initial observation, it is clear that both indices have a familiar trend. The correlation of both is high throughout the entire data

set. Familiarly, the dot-com crash can be seen at the beginning of the time period with the DAX in a downward trend and the MCX remaining largely unaffected.

Fears of a US recession (Landler and Timmons, 2008) caused a shock in both indexes in January 2008, before the ultimate decline of both markets which had a greater impact on the DAX. This caused the MCX to drop by 18.49% and the DAX by 20.18%.

After the financial crisis, both indices gradually increase before they are both impacted by the European sovereign debt crisis, when credit rating agencies warned for the down grade of credit ratings of 15 European countries [17]. The MCX dropped by 17.25% and the DAX by 23.57%.

Following on, the next significant drop that affects both markets takes place in October 2014 as growth fears increase with falling inflation and disappointing US economic data sent shares falling across the EU and the US [18]. Again, in August 2015 the indexes suffered a contagion effect when a large drop in Asian Equities caused a panic in the markets in Europe and the US [19].

Figure 8 at the previous page contains the data of the KASE index in solid line along with the DAX index in long dash line. The first observation shows that the KASE index is somewhat not affected by the DAX until January 2006, similarly to the S&P. The correlation is rather weak in the pre-crisis period but strengthens afterwards.

Both indices suffered during the financial crisis. There are few shocks from the DAX index that passed to the KASE index apart from the European sovereign crisis which saw a significant drop in both, effecting the KASE by 21.87% and the DAX by 23.57%.

6. Calculations

This section includes the percentage changes that were obtained for the graph analysis. The equation of the index' value change for the table in Figure 12, given below is:

$$\Delta_{MCX} = (V_f - V_i) / V_i \quad (2)$$

Where:

V_f = *Index value at the end of considered period*

V_i = *Index value at the begining of considered period*

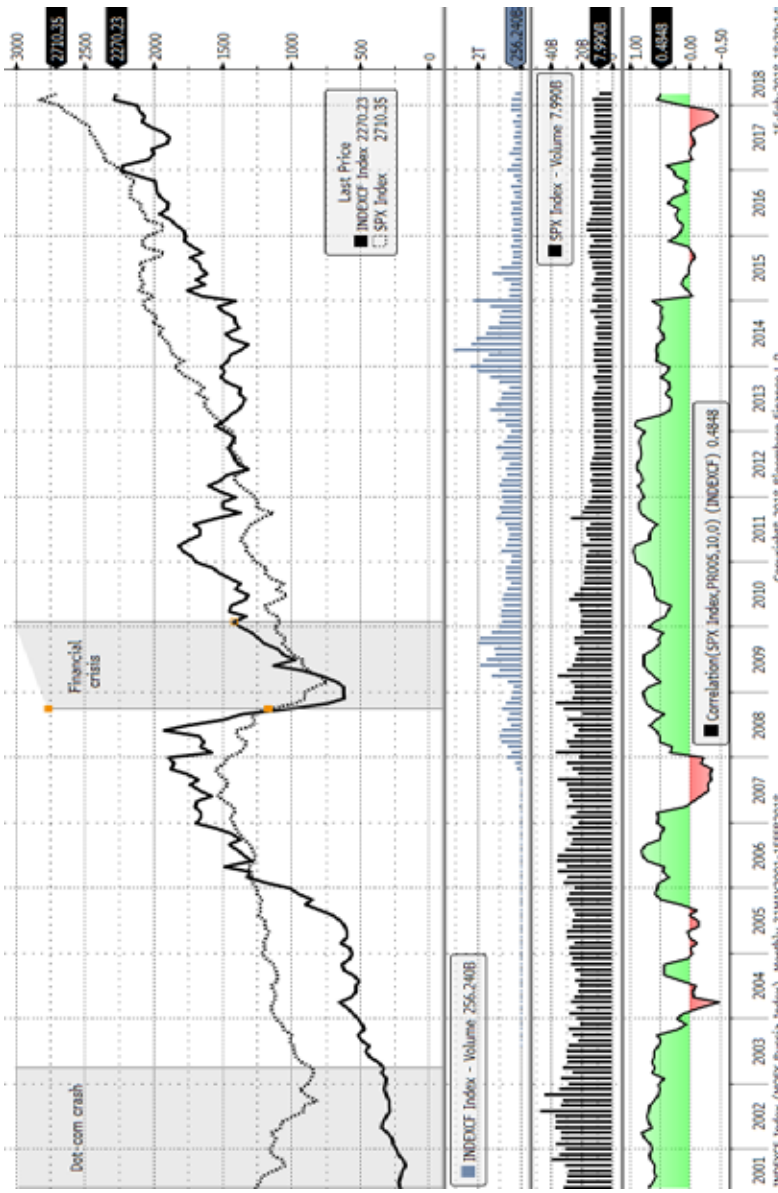


Figure 5. Comparison of MCX index with S&P500 index dynamics

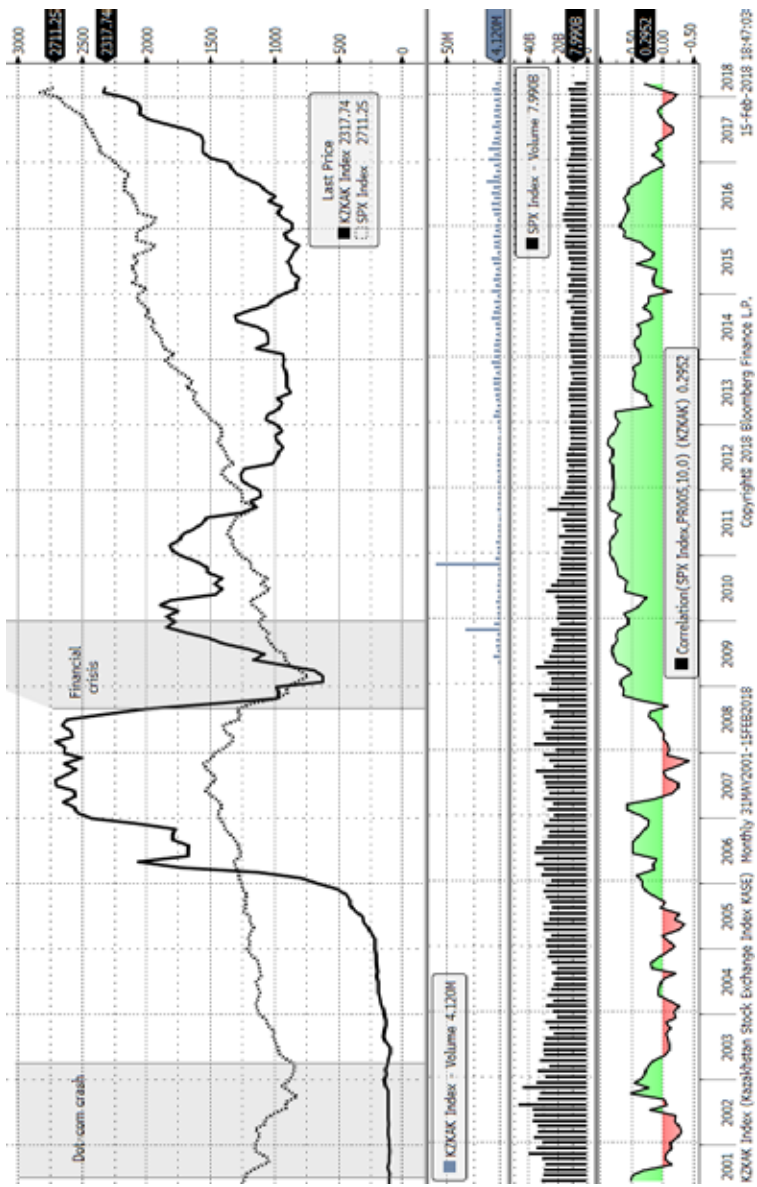


Figure 6. KASE with the S&P500

Source: Bloomberg Terminal

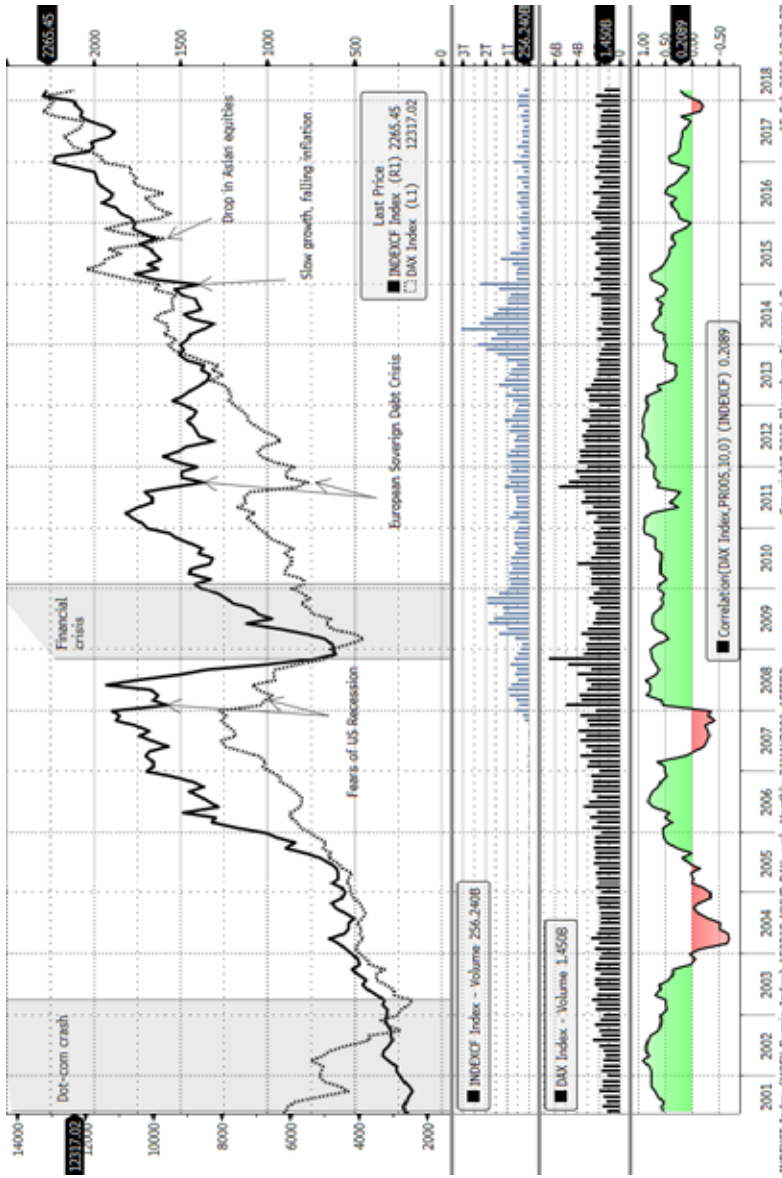


Figure 7. MCX with the DAX

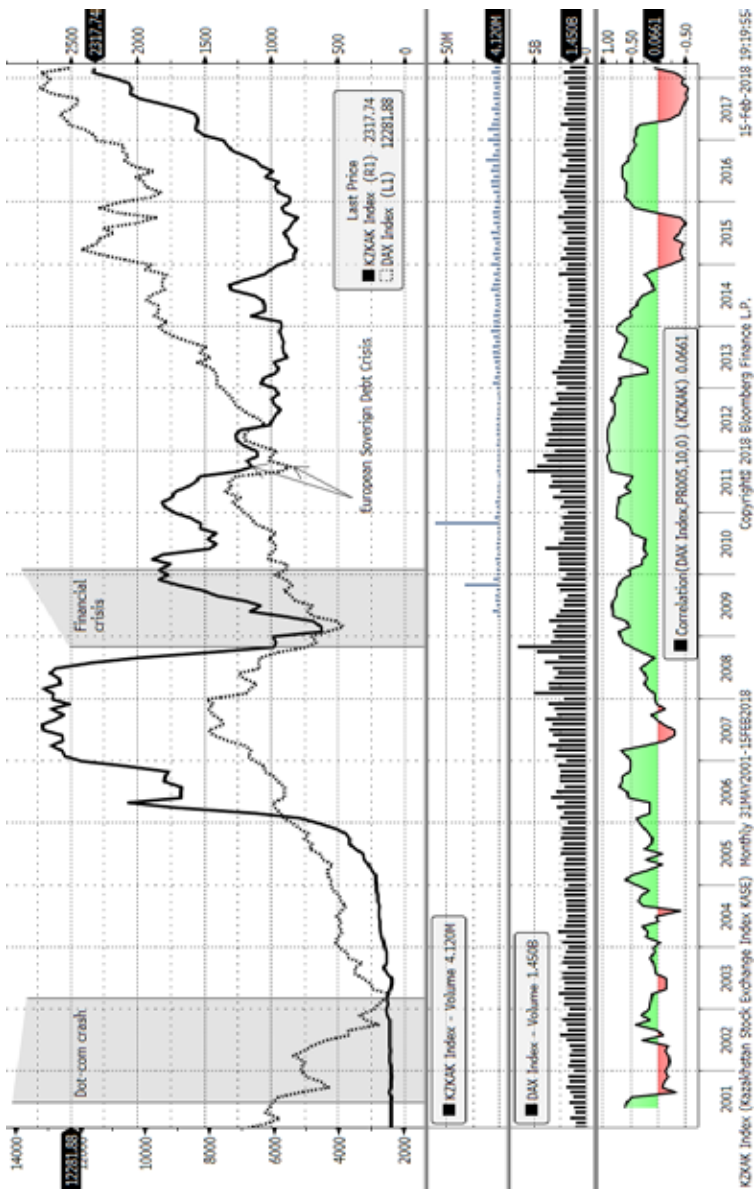


Figure 8. KASE with the DAX

Source: Bloomberg Terminal

Table 4

Changes of MCX and KASE indices movements under external shocks (%)

External shock / Stock index	Recession decline	Flash crash 2010	Oil price 7-month low	US Presidential Election	Fears of US Recession	European Sovereign crisis
MCX	73.74	20	22.99	14.48	18.49	21.87
KASE	78.28	29.45	23.15	21.23	20.18	23.57

Source: Bloomberg Terminal

The calculations show that, when an external shock occurs in any stock market, the markets will decrease at a substantially close level, indicating that there is a strong case for contagion effects between the relevant markets.

The final calculation represents the correlation result of the two main indices of this study, the MCX and KASE. Sought coefficient is 0.785943. As the high correlation is above the Hypothesis of 70%, the Null hypothesis can be accepted. This indicates that there is interdependence between the two stock markets. This correlation is proved by data values taken from Bloomberg. This data was then cleared to remove weekend, holiday and unmatched figures using Excel. The data is daily, ranging from the beginning of the KASE index on the 12th July 2000 until November 2017. This consists of over 17 years of data. The calculation uses no lags as they are not relevant to this research method. The industries represented in the KASE consists of energy, banking, electricity and mining companies, while the MCX consists of energy, banking, mining, retail, technology, transport, electricity and steel. The KASE index represents 9 groups while the MCX consists of 50 groups.

7. Recommendations for developing economies

It may be reasonable to take into consideration international experience, that has shown that one of the main causes of the financial and economic crisis are mistakes in the financial risks management, backed by assets and liabilities of financial institutions, which remain key participants of stock markets. Financial institutions – special enterprises – carry out a wide range

of operations on behalf of clients and at their own expense in order to make a profit. Sustainable activity of enterprises is based on compliance with the basic principles of financial risk management. The main goal of the risk management (RM) policy is to reduce the negative impact of the economic and financial markets volatility. It does not matter whether this effect is regional or global. The set of actions to achieve enterprise RM objectives is: to analyze and evaluate the risks of operations for attracting, placing and moving funds; to carry out a qualitative and quantitative (taking into account mathematical models) assessment of the potential impact of various risks on activities and the state of liquidity; to develop and implement measures aimed at reducing the influence of risks on the results of individual operations and on the activity as a whole; to implement regulations and use models provided the qualified forecast and risk management.

The enterprise's risk assessment and risk management activities are aimed at ensuring the safe and reliable funds distribution, as well as increasing the profitability of operations, within the requirements of regulators and supervisors. Our research has introduce methods of minimizing the risks of financial operations using mathematical modeling, the Meixner Distribution and the stochastic dominance approach. Let us dwell on this issue in more detail. The analysis of financial time series, intensively carried out in the last decade especially, revealed a number of their stylized facts: heavy tails of distributions, long-term memory, volatility clustering, multifractality, etc. (see [20; 21; 22; 23]). The use of classical models without taking into account these features leads to a lack of accuracy in the assessment of derivative instruments, an underestimation of the extreme events probability (a sharp rise or fall in the price of risky assets) and excessive cost of risk hedging strategies. Rejection the assumption of log-returns normal distribution (a key assumption of the Black-Scholes model) allows one to obtain models more adequately describing real stock markets. It is advisable to carry out not only a quantitative, but also a qualitative assessment of the financial transactions risks based on integrated approach to determining the likelihood of losses. The financial result is affected by the economic situation of the country of operations. When assessing country risk, financial institution proceeds from the analysis of the macroeconomic indicators dynamics. It takes into account the results of monetary and financial situation analysis, inflation, budget conditions, trade and balance of payments, external debt, foreign

exchange reserves, changes in prices for strategic goods, capital migration, changes in legislation, policies, indicators of leading rating agencies, etc. The forecast of a speculative operation is based on comprehensive analysis of the assets quality: their size, type, volume, dynamics and concentration of balance sheet assets and balance assets, source of income, as well as the impact of market factors on profit. Quantitative risk assessment includes the following performance indicators: liquidity (instantaneous and total), capital adequacy, total active operations and profitability. In some cases, yield distributions based on statistical data have characteristic indicators distinguishing them from the normal distribution. These indicators include heavy tails and asymmetry. To estimate the deviation from normality by the first indicator, the coefficient of kurtosis is used. The second indicator is the asymmetry coefficient. For example, the asymmetry coefficient calculated for a number of leading indices (S & P 500, Nasdaq-Composite, DAX, CAC-40, SMI) ranges from –0.1 to –0.5, the kurtosis – in interval from 1, 63 to 4.17 (see [24]). For the RTS index the coefficient of kurtosis is significantly positive and is +8.44, the coefficient of asymmetry is negative and equal to 0.46 (daily data for the period from 2000 to 2011 are used). This is consistent with the concepts known about the US and European markets. According to the results of testing the most liquid assets of the Russian stock market the hypothesis of normality can be accepted in relation to the shares of VTB, Lukoil and Norilsk Nickel only. The obtained results confirm the necessity of using the considered methodology by enterprises and the Bank of Russia. It is important to note that the observed Gaussian violations in modern conditions make us look for more flexible models of price dynamics. One of the lessons of the recent financial crisis is: Gaussian distributions (in particular, Gaussian copulas) are not able to adequately describe the relationship between the tails of profitability distributions, and therefore are not able to catch systemic risks. In this case, it is necessary to evaluate the indicators of macro-financial instability: indicators of financial stresses based on balance sheet data and selected market indicators; indicators of the so-called early warning; stress testing results. When using indicators of mathematical modeling and maintaining the assumption of independence of price increments – the main source of profit – there is a strong argument that suitable distributions should be sought in the class of stable distributions. Accordingly, the price dynamics of a risky asset should be described by the Levy process (see

[24; 25]). Various parametric families of infinitely divisible distributions have been proposed for describing the returns distribution. Models based on Levy processes have gained the particular popularity in the last decade. Scientists and practitioners are interested in applying them to mathematical finance. This interest is due to the adequacy of Levy processes in describing the observed phenomena. Levi's processes allow simulating jumps, heavy tails and asymmetry of distributions. The use of Levy processes in finance has two characteristics. First, it is not possible to obtain explicit formulas even in the simplest cases in solving the problems of pricing derivatives and hedging tasks. Here numerical methods play an especially important role. Secondly, the market model, in which price dynamics is described by the Levy process, allows (as a rule) more than one martingale measure. The fair price of a derivative instrument is not determined unequivocally in such a market. There is a certain family of prices that do not allow arbitration. The problem of determining the upper and lower limits of fair prices, a certain price corridor arises. It seems appropriate to note the controversial notion of a "fair price" for volatile and emerging markets. The standard of accounting, based on the principle of fair value requires banks and other financial institutions to reassess the value of assets periodically. This standard is too vague. For example, he does not decipher what assessment of a trading platform (rating agency, insurance policy, etc.) can be considered as fair and which one cannot. In addition, the global financial crisis made it obvious: the financial situation of banks and financial intermediaries in countries where there was no requirement to record assets and liabilities at fair market was better than in countries where it was applied. For this reason, a number of international experts have proposed to abandon the practice of financial accounting at current market prices, i.e. considering their fair value. In our opinion, it is possible to use this concept in prices mathematical modeling only under conditions of developed and relatively stable markets.

In [24], it was shown that good results in describing the price dynamics of a risk asset are obtained using Meixner processes. Meixner density distribution has the following form:

$$f(x;\alpha,\beta,\delta,\mu)=\frac{(2\cos(\beta/2))^{2\delta}}{2\alpha\pi\Gamma(2\delta)}\exp\left(\frac{\beta(x-\mu)}{\alpha}\right)\left|\Gamma\left(\delta+\frac{ix}{\alpha}\right)\right|^2,$$

where $\alpha>0,\ -\pi<\beta<\pi,\ \delta>0$, and μ – bias.

Note, that the sum of independent random variables with Meixner distribution with parameters, β, δ, μ, also has Meixner distribution with parameters α, β, $n\delta$, $n\mu$.

Selective estimation of distribution parameters can be made using either the method of moments or the maximum likelihood method.

In the first case, the parameters estimates are the solution of the equations system for the moments of distribution (with the replacement of the true moments by the sample ones):

$$\mathrm{E} = \mu + \alpha\delta\,(\beta\,/\,2);\ \mathrm{V} = \frac{1}{2}\alpha^2\delta\cos^{-2}(\beta\,/\,2);$$

$$\mathrm{As} = \sin(\beta\,/\,2)\cdot\sqrt{2\,/\,\delta};\ \mathrm{Ex} = \frac{3 - 2\cos^2(\beta\,/\,2)}{\delta}.$$

The maximum likelihood method is implemented using numerical methods.

In [24], it was shown that the use of the Meixner distribution to describe the returns of world stock indices makes it possible to achieve high accuracy of approximation. As applied to the Russian market, Meixner distributions were considered in [25] with a similar result.

Meixner distributions have the property of infinite divisibility. All moments exist. The coefficient of kurtosis is positive for any valid parameters. Meixner distribution density decreases as

$$|x|^{2\delta-1}\exp(-b|x|)$$

(with different constants in the positive and negative regions) at infinity.

The conclusions of Schutens in [24] about good results of the model using the Meixner distribution are confirmed by studies of the Russian stock market. For the Russian market, the parameters of the Meixner distribution were estimated for the three-year period preceding the crisis, and for the period from 2000 to 2017. The following parameters values were obtained:

$\alpha = 0,047;\ \beta = -0,379;\ \delta = 0,239;\ \mu = 0,004$

for the period 2004-2007;

$\alpha = 0,069;\ \beta = -0,372;\ \delta = 0,220;\ \mu = 0,005$

for the period 2000-2017.

An important property of the model is its predictive ability. In order to accept the model with the Meixner distribution as qualitative and prognostically valuable, it has to be sufficiently stable with respect to small

fluctuations of the initial data and relatively small shifts along the time axis.

Data analysis shows, the model with a normal distribution works better than the Meixner model (the normalization of returns is still observed) for 25-75 days range of time. With more than 200 days duration of the prognostic period, both models often do not correspond to the empirical distribution. Finally, for periods of 100–150 days, Meixner model works definitely better than the classical model, allowing deviations from normality to be taken into account, when forming a financial risk management strategy.

The model based on the Meixner distribution was first proposed by Schutens [26] for analyzing European and American indices. Note that the use of such models (instead of classic ones) for the Russian market is more significant. For example, for the DJA index, the Meixner distribution is very close to normal, both theoretical distributions are consistent with empirical data. For the RTS and MICEX in-dexes, this is no longer the case due to the high costs of operations.

Reduction of transaction costs contributes to the improvement of the system responsible for financial imbalances management. The choice of financial organizations as an object of system imbalances management is aimed at enhancing their sustainability based on a combination of measures increasing prudential capital requirements and liquidity, improving supervisory practices at the micro and macro levels and imposing restrictions on the size, diversity of activities and risk levels. In turn, regulatory requirements for the size of own capital, its sufficiency and liquidity include following measures: a) improving the quality and transparency of banking capital; b) the introduction of the maximum permissible leverage ratio (capital / assets); c) the creation of countercyclical capital reserves; d) strengthening countercyclical requirements for capital adequacy, taking into account risk (including operations with derivatives (derivatives) and securitization); e) transition to the formation of reserves for compensation of loans losses, taking into account the phases of the credit cycle; e) the introduction of global liquidity ratios.

The implementation of the proposed measures will contribute to the improvement of the pricing policy of financial institutions and streamline the formation of prices for derivative financial instruments.

In classical Black-Scholes theory, the price of derivative instruments is determined using replicating strategies (portfolios). In the case of a market

with transaction costs, accurate replication may be too expensive. In this case, exact replication is replaced by the approximate one obtained as a result of solving the problem of stochastic control by dynamic programming methods. The practical determination of the price with this approach turns out to be difficult even when the price dynamics is described by the Brownian motion (see [27]). Methods for calculating derivatives prices on the market with transaction costs can be obtained, as a rule, by narrowing the class of acceptable strategies. For example, if portfolio restructuring in the classical market with proportional transaction costs is allowed only through fixed time intervals, the Leland amendment [28] can be used.

The market with transaction costs, as a rule, is not complete. Full hedging of derivatives in an incomplete market is not feasible. To determine the price of derivative instrument, we use the upper and lower hedges, which allow us to estimate the range in which the price of the instrument should be located. The market in which the dynamics is determined by the Levy process, is not complete even in the absence of transaction costs. In such a market there is a family of martingale measures. The current price of a derivative instrument, calculated as the discounted expectation of its price on time horizon T, does not allow arbitrage. Thus, there is a family of fair prices. The task of determining the boundaries of this family is difficult and far from the final decision.

An efficient algorithm for obtaining price boundaries in the case of a multi-period market was proposed in [29; 30]. Investment decisions can be made at time points $n = 0, 1, 2, \ldots, N$ in a multi-period market. The main results in [29; 30] were obtained for the classical market with independent increments of profitability. Nevertheless, some important results from [30] can be transferred to the market, the dynamics of which is described by the Meixner process. Note that with some reservations, these results can also be used in models where the increments of profitability are not independent [31].

We describe a model for determining the boundaries of prices of derivative instruments in markets with transaction costs, based on the method of stochastic dominance.

Consider a multi-period market with three types of assets: a risk-free asset (account), risky asset, and cash-settled call option of a European type for a risky asset with an execution price K and a maturity date T. We denote

by r the risk-free interest rate and by ε – the brokerage commission. In order to acquire g shares of a risky asset at the time t, it is required to withdraw the amount $b = (1 + \varepsilon)gS_t$ from the account. By withdrawing the amount b from the account, you can purchase $g = (1 - \varepsilon)b / S_t$ units of a risky asset. The sale (or short sale) of a risky asset unit increases the bill by $g = (1 - \varepsilon)S_t$. We assume the expected gross yield of a risky asset μ does not change from period to period and exceeds the risk-free rate r. The investor (trader) acts on the market, maximizing the utility function $U(x)$. It is assumed that $U(x)$ – increasing concave function.

Using the method proposed in [30], we define the upper and lower boundaries of options with the following property: transactions at any price outside the range obtained cannot be carried out in arbitrage-free market.

The investor's cash at the time is distributed between shares and bonds: he has y_t / S_t shares (that is, cash is in shares) and x_t of cash in bonds. An investor can redistribute his money between stocks and bonds, increasing (or reducing) his\her investments in stocks from y_t to $y_t + v_t$, reducing (or increasing) investments in bonds from x_t to

$$x_t - v_t - \max[\varepsilon v_t; -\varepsilon v_t].$$

Taking into account the investment decision vt, the dynamics of investments in bonds and in shares are respectively as follows ($t < T$):

$$x_{t+1} = \{x_t - v_t - \max[\varepsilon v_t; -\varepsilon v_t]\}(1 + r);$$
$$y_{t+1} = (y_t + v_t)S_{t+1} / S_t.$$

On the final trading day T, equity investments are liquidated: $v_T = -y_T$. The net cash value of the investor will amount

$$W_T = x_T + y_T - \max[-\varepsilon y_T, \varepsilon y_T].$$

Consider the upper and lower estimates for the price limit of a European call option with a underlying asset in the form of a stock with a strike price K and execution date T.

At any time t, prior to the expiration time, the sale price of the option will be limited above by the value

$$\bar{C}_t = \frac{1 + \varepsilon}{1 - \varepsilon} \frac{E[(S_T - K)^+ \mid S_t]}{(1 + \mu)^{T-t}}.$$

To obtain this estimate, the integral is calculated

$$E[(S_T - K)^+ | S_t] = \int_{\ln\frac{K}{S_t}}^{+\infty} (S_t e^x - K)\varphi_{T-t}(x)dx,$$

Where $\varphi_{T-t}(x)$ is density distribution of the logarithmic yield for the period $T - t$.

The lower bound is obtained by reverse induction. For the moment T we have

$$\underline{C}_T = (S_T - K)^+$$

For the moment $t < T$, the estimate is obtained as follows:

$$\underline{C}_t = \frac{E[\underline{C}_{t+1} \mid S_t, S_{t+1} \le Z_t]}{1 + r},$$

where the value x is determined from the equation

$$E\left[S_{t+1} \mid S_t, S_{t+1} \le Z_t\right] = \frac{1 - \varepsilon}{1 + \varepsilon}(1 + r)S_t.$$

Conditional expectation is calculated just as it is done when calculating the upper limit. The equation can first be converted to

$$E[e^x \mid x \le \ln q] = \frac{1 - \varepsilon}{1 + \varepsilon}(1 + r),$$

where $q = \frac{Z_t}{S_t}$, and $x = \frac{S_{t+1}}{S_t}$ is daily yield. Now to solve the equation

$$\frac{\int_{-\infty}^{\ln q} e^x \varphi(x)dx}{\int_{-\infty}^{q} \varphi(x)dx} = \frac{1 - \varepsilon}{1 + \varepsilon}(1 + r),$$

where $\varphi(x)$ is the density of yeild distribution per unit of time, numerical methods can be applied.

The analysis showed when assessing risks with use of the Meixner distribution, the most strict upper limit of the arbitrage-free option price is less than the weighted average price of transactions, i.e. option is overvalued by the market. At the same time, the bid-ask spread exceeds the estimated upper limit, so it is not possible to realize this “arbitrage” opportunity. It is also interesting to note the price calculated by the Black-Scholes formula lies very close to the most rigorous assessment of the upper price limit (and also, of course, lies within the bid-ask spread).

In our opinion, the use of Meixner distribution and the method of stochastic dominance to evaluate the value of assets will help manage market risks.

In general, to assess price risk and potential transaction costs, a financial institution needs to monitor and manage stock risk. Price risk monitoring is carried out through regular analysis of market conditions for individual types of assets. Price risk management taking into account transactional risks is based on the observance of limits and related procedures. It is quite typical, that the following types of limits contribute to the limitation of possible losses from price risk:

stop-loss – determines the maximum amount of losses from lowering prices for this instrument. It determines level of prices falling where it is necessary to make a decision on the termination of further operations;

stop out – sets the amount of maximum losses for a given type of asset, liability, portfolio as a whole. Upon receiving a loss, equal to the amount of the limit, all operations are terminated, and a decision is taken on further actions, for example, the sale of this asset or its position restructuring;

take profit – shows the size of the maximum price increase for this instrument, it is used when the possible price maximum is achieved , from the point of view of analysis, to ensure the financial security of the bank against a possible sharp decrease in the value of the instrument;

take out – is an addition to the take profit limit, it is established on a specific type of asset, liability, or financial portfolio as a whole.

An effective way to manage price risk is use of counter transactions with available derivative financial instruments, including index futures. For the purpose of hedging price risk, considered above methodology is used.

The real progress of financial risk management, according to the IMF, the Financial Stability Board (FSB), the G-20 group of countries, and the Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) should be achieved in five key directions:

– the formation of a regulatory system providing each market participant with legitimate and equal chances for successful operations;

– increasing the effectiveness of state control;

– creation of harmonious mechanisms for resolving problems of financial institutions at the national and transboundary level;

– formation of a comprehensive macroprudential system;

– expansion of the approach to financial regulation, which should be focused on risks of individual institutions and the financial system as a whole.

Effective risk management includes the use of mathematical modeling and forecasting methods. The proposed method of pricing policies formation ensures financial stability to public and private institutions and makes their stock markets participation safer.

It also worth, while using the European Union experience in their methods of strengthening their efforts for cooperation in the aim of improving the level of leaving. For example, the Republic of Ireland was a very poor country in the 1950's that relied heavily its agricultural sector which had slow growth. The country contained the characteristics of a closed economy of protectionism and self-sufficiency. The over dependence and reliance of one economic sector and the lack of trade resulted in a stagnant economy which reflects the situation of Belarus and Kyrgyzstan of the Eurasian Economic Union. In order to break the economic deadlock, Ireland's economy had to introduce many economic and finanial policies that would pave the way for economic development. These policies included the following:

– better access to loans and financial markets for commercial entities;
– courting of foreign investment;
– improved intergovernmental grants to new industries;
– tax relief for manufactured exported goods.

The tax relief facilitated major advances in the industrial sector, which was responsible for an overall economic growth of 23% by 1963. This new strategy, resulted in 80% of investment coming through foreign capital by 1965. During the 1960's this attracted 350 new foreign companies. This help to raise employment with high earning jobs which also increased domestic demand. A critical factor of the Eurasian Economic Union is the free trade that will enable the development of involved countries. Without the EU membership, Ireland would be as little of interest as a country for investment. Similarly, an economic union for the Eurasian members may be a vital component in future development. A part of the development of the Irish economy was the mass turnover of public enterprises into the private sector. This 21commercialization of state owned enterprises assisted in an increased efficiency of operations and general competition in the companies and their markets. Another important factor for the development of Ireland was the loosening of structural rigidities which includes trade unions, farming interests and government wage levels. O'Donnell [34], details this, as the government determined that moderate wage growth was important

for international competitiveness and to achieve control of public finances. These factors along with free second level education were the foundation of the underdeveloped economy of the 1950's transforming into a developing economy of the 1960's and a developed economy by the 1990's.

8. Conclusion

The analysis of this research concludes that the Kazak index had a relatively weak relationship with the Moscow Index until 2007. Thereafter, the effects of the financial crisis impacted both indices resulting in them being highly correlated ever since. The correlation result reflects the results from the graphical analysis. Moreover, it is found that the Moscow index has a stronger relationship with external indices, including the DAX and the S&P 500, when examining external influences. This may be a reflection of the high volume of exports going to European countries. As can be seen in Figure 13 in the Appendix, Germany is the second largest recipient of Russian goods. This may represent a contagion effect which may occur in European stock market and spread to the MCX stock market. At the same time, the KASE index may be more dependent on the MCX, due to the large number of exports flowing to Russia. The analysis shows that the two Eurasia countries have a high dependence on the production of raw materials, while the S&P500 is a diversified index including a strong mix of technology, construction, pharmaceutical and energy companies.

Thus, the integration of the countries in the new Eurasian Union will have to develop harmonized economic policy in order to attract new growth into economic sectors, backed by reasonable financial risk management and harmonized principles of cooperation. The development of new branches along with a deregulation will stimulate growth. The research that is presented in this analysis can be further developed by some econometric modelling to determine the short run and long run relationships of the KASE and MCX, and also to find which index leads the other. The research found that both indexes still rely heavily on the production of raw materials and depends on the price movements of commodities more than any other factor. A further study could find the relationship between the KASE market with the oil and copper price movements. This could determine whether the KASE index depends also on the price movements of commodities more than any other factor.

Finally, it is worth, while mentioning, that EAEU member face the changing world and possess the power of making it better. Thus, it is appropriate to take into consideration international experience in strengthening efforts for solving mutual problems and meeting challenges.

References:

1. Shuvalov I. (2014). Eurasian Economic Union to have common currency in 5-10 years (TASS). 2014; Available at: http://tass.com/economy/742323 (accessed 16th August 2018).

2. Gavin M. The Stock Market and Exchange Rate Dynamics. Journal of International Money and Finance,1989; 181–200.

3. Jochum, C., Kirchgassner, G., Platek, M. A long-run relationship between Eastern European stock markets? Cointegration and the 1997/98 crisis in emerging markets. *Review of World Economics*, 1999; 454–479.

4. Rockinger, M. A Time Varying Parameter Model to Test for Predictability and Integration in Stock Markets of Transition Economies. 2000; *C.E.P.R. Discussion Papers*.

5. Yang, J., Hsiao, C., Wan, Z. The Emerging Market Crisis and Stock Market Linkages: Further Evidence. *Journal of Applied Econometrics*, 2006; 727–744.

6. Nieh C-C, Lee C-F. Dynamic Relationship between Stock Prices and Exchanges. 2001; 477–490.

7. Kuzmin, A. Rxchange Rate Modeling: The Case of Ruble. *Munich Personal RePEc Archive*, 2015; 39–41.

8. Griffin J., Stulz M., International Competition and Exchange Rates Shocks: A Cross-Country Industry Analysis of Stock Returns. *Oxford University Press for Society for Financial Studies*, 2001; 21.

9. Sberbank. Credit Ratings. 2017; [ONLINE] Available at http://www.sberbank.com/investor-relations/debt-profile/credit-ratings (accessed, 16 August 2018).

10. Treanor J. The 2010 'flash crash': how it unfolded (The Guardian), 2015. [ONLINE]. Available at: https://www.theguardian.com/business/2015/apr/22/2010-flash-crash-new-york-stock-exchange-unfolded (accessed, 16 August 2018).

11. Riley C. Oil prices slide to 7-month low (CNN). 2012. [ONLINE]. Available at: http://money.cnn.com/2012/05/23/investing/oil-prices/index.htm (accessed 16 August 2018).

12. Slav I. Russia Tops World's Biggest Oil Producers List (Oilprice.com). 2017. [ONLINE]. Available at: https://oilprice.com/Latest-Energy-News/World-News/Russia-Tops-Worlds-Biggest-Oil-Producers-List.html (accessed 16 August 2018).

13. Cbonds. S&P Global Ratings downgrades Local Currency LT credit rating of Halyk Bank to "BB" (Cbonds). 2017. [ONLINE]. Available at: http://cbonds.com/news/item/921307 (accessed 16 August 2018).

14. Kawa L. U.S. Stock Buybacks are Plunging (Bloomberg). 2017. [ONLINE]. Available at: https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-08-14/corporate-america-isn-t-buying-back-shares-the-way-it-used-to (accessed 16 August 2018).

15. Byrne J.-A. US companies spent $4T buying back their own stock (NYPost). 2017. [ONLINE]. Available at: https://nypost.com/2017/08/19/us-companies-spent-4t-buying-back-their-own-stock/ (accessed 16 August 2018).

16. Valetkevitch C. US Stocks-Dow off to worst January start ever as China fears grow (Reuters). 2016. [ONLINE]. Available at: https://www.reuters.com/article/us-usa-stocks/dow-sp-off-to-worst-four-day-jan-start-ever-as-china-fears-grow-idUSKBN0UL1BD20160107 (accessed 16 August 2018).

17. Dean M., Livesey B. S&P Places 15 Euro Nations on Warning for Credit Downgrade (Bloomberg). 2011. [ONLINE]. Available at: https://www.bloomberg.com/news/articles/2011-12-05/s-p-said-to-place-all-17-euro-nations-on-downgrade-watch-over-debt-crisis (accessed 16 August 2018).

18. Wearden G. FTSE100 hits 15-month low as stock markets slide (the Guardian). 2014. [ONLINE]. Available at: https://www.theguardian.com/business/live/2014/oct/15/uk-unemployment-wages-china-inflation-shire-business-live (accessed 16 August 2018).

19. Pisani B. What happened during the Aug 24 'flash crash' (CNBC). 2015. [ONLINE]. Available at: https://www.cnbc.com/2015/09/25/what-happened-during-the-aug-24-flash-crash.html (accessed 16 August 2018).

20. Review of financial stability for 2010-2012. Bank of Russia Research and Information Department. Available at: //www.cbr.ru/today/publications_reports/fin-stab

21. Sornette, D. (2003). *Why stock markets crash: critical events in complex financial systems*. Princeton University Press, 448 p.

22. Siokis F.M. (2017). Financial markets during highly anxious time: multifractal fluctuations in asset returns. *Fractals*, 25(03), p. 1750032. Available at: doi: https://doi.org/10.1142/S0218348X17500323

23. Kharitonov V.V., Yezhov A.A. (Ed.) Econophysics. Moskva: MEPI, 2007, 624 p.

24. Shoutens W. Levy processes in finance. Pricing financial derivatives. John Wiley & Sons, 2003, 170 p.

25. Borusyak K.K. The application of the Meixner model of the distribution of profitability of financial assets to the Russian stock market. – Mathematical methods for the analysis of financial time series: a collection of scientific articles (VB Gisin, AB Shapoval – ed.). Moskva: Finakademiya, 2008, 4–23.

26. Shoutens W. Meixner processes in finance. EURANDOM Report 2001-002. Eindhoven: EURANDOM, 2000, pp. 1–25.

27. Kabanov, Y., Safarian, M. Markets with transaction costs. Mathematical theory. Springer, 2009, 294 p.

28. Leland H. Option pricing and replication with transaction costs. – J. Finance, 1985, No. 5(40), pp. 1283–1301.

29. Constantinides G.M. Multiperiod consumption and investment behavior with convex transactions costs. Management Science, 1979, Issue 11 (25), pp. 1127–1137.

30. Constantinides G.M., Perrakis S. Stochastic dominance, with proportional transaction costs. Journal of Economic Dynamics & Control, 2002, № 26, pp. 1323–1352.

31. Gisin V. Markov A. Asset Pricing in a Fractional Market Under Transaction Costs. In: Market Risk and Financial Markets Modeling. Springer, Berlin, Heidelberg, 2012. 47–56.

32. O'Donnell R. (1998). Ireland's economic transformation. Center for West European Studies, WP № 2 Dec., pp. 1–26. Available at: http://aei.pitt.edu/27/1/Odonnell.pdf

Izdevniecība “Baltija Publishing”
Valdeķu iela 62 - 156, Rīga, LV-1058

Iespiests tipogrāfijā SIA “Izdevniecība “Baltija Publishing”
Parakstīts iespiešanai: 2019. gada 29. Novembrī
Tirāža 300 eks.