

STATE UNIVERSITY OF JAN KOCHANOWSKI
DEPARTMENT OF ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION

**ECONOMIC DEVELOPMENT:
GLOBAL TRENDS AND NATIONAL
PECULIARITIES**

**Collective monograph
edited by A. Pawlik, K. Shaposhnykov**

Kielce, Poland
2020

UDC 33(08)
Ec800

*Recommended for publication
by the Academic Council of State University of Jan Kochanowski*

Reviewers:

Olga Galtsova – Professor, Doctor of Economics, Head of the Department of National Economy, Marketing and International Economic Relations, Classical Private University, Ukraine.

Natia Gogolauri – Professor, Dr. of Economics, Head of Quality Assurance, New Higher Education Institute (NEWUNI), Georgia.

Scientific Board:

Andrzej Pawlik – Professor, Dr. of Economics, Head of Department for Microeconomics, Department for Economics and Finance, State University of Jan Kochanowski, Poland.

Paweł Dziekański – Dr. of Economics, Associate Professor of Department for Microeconomics, Department for Economics and Finance, State University of Jan Kochanowski, Poland.

Jan Žukovskis – Associate Professor, Dr. of Economics, Head of Business and Rural Development Management Institute, Aleksandras Stulginskis University, Kaunas, Lithuania.

Kostiantyn Shaposhnykov – Professor, Dr. of Economics, Head of Black Sea Research Institute of Economy and Innovation, Ukraine.

Lina Pileliene – Associate professor, Dr. of Economics, Vytautas Magnus University, Kaunas, Lithuania.

Martina Diesener – Professor, Dr. of Economics, Faculty of Economics and Management Science, Leipzig University, Germany.

Hélder Ferreira Vasconcelos – Professor, Dr. of Economics, NOVA School of Business and Economics, Lisbon, Portugal.

Xavier Martinez-Giralt – Professor, Ph.D, Dr of Economy, Dean at Departament d'Economia i d'Història Econòmica at the Universitat Autònoma de Barcelona, Spaine.

Yuriy Safonov – Doctor of Economics, Professor, Deputy Director of the State Scientific Institution "Institute for the Modernization of the Content of Education".

The authors of articles usually express their own opinion, which is not always comply with the editorial Board's opinion. The content of the articles is the responsibility of their authors.

Economic Development: Global Trends and National Peculiarities. – Collective monograph. – Poland: “Publishing House “Baltija Publishing”, 2020. – 600 p.

CONTENTS

DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY: MODERN CHALLENGES AND NEW OPPORTUNITIES

Baldzhy M. D., Odnolko V. A. PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE MODERN RETAIL TRADE MARKET IN UKRAINE.....	1
Bondar O. I., Butrym O. V., Galushkina T. P., Bereznytska M. V. ENSURING LOW CARBON DEVELOPMENT AS THE ECOLOGICAL AND ECONOMIC LEVERS OF THE UKRAINIAN GREEN GROWTH (ON THE EXAMPLE OF LAND-USE SECTOR)	16
Высоцкая М. П., Назаренко А. П. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ.....	30
Gavrillo T. O. RISKS OF FRAUD IN THE FIELD OF FINANCIAL SERVICES	46
Гірченко Т. Д., Семенюк І. М., Черіковська Н. В. ЗНАЧЕННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	60
Gusarova S. A. PARTICIPATION OF BRICS COUNTRIES IN INTERNATIONAL TRADE: CHALLENGES AND INCENTIVES	74
Paweł Dziekański, Andrzej Pawlik FINANCIAL SITUATION OF CITIES WITH POWIAT RIGHTS IN EASTERN POLAND VOIVODSHIPS IN 2009-2017	89
Макаров В. М. ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ З УРАХУВАННЯМ ЕКОЛОГІЧНИХ ОБМЕЖЕНЬ.....	100
Ostapenko O. G., Yerofyeyenko L. V. THE RIGHT TO ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AND THE RIGHT TO WORK AS THE PRINCIPLES OF THE ECONOMIC SYSTEM AND NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE	119
Побережна З. М. КОНТРОЛІНГ БІЗНЕС-МОДЕЛІ АВІАПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	136
П'ясецька-Устич С. В. СИСТЕМНА КОРУПЦІЯ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ, ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТА ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА	154
Radionov Yu. D. THE ROLE OF BUDGET EXPENDITURES IN REGULATING THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY	173
Savchuk O. O., Matvieieva A. V. LEGAL REGULATION OF ENTREPRENEURSHIP IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY	188
Spitsyna A. Ye. DEVELOPMENT OF ECONOMIC CULTURE IN IMPROVING ENTERPRISE PERFORMANCE IN UKRAINE	203

Trofimov A. Yu. FEATURES OF THE LINKS BETWEEN THE COMPONENTS OF ORGANIZATIONAL LOYALTY	220
Tunitska Yu. M., Syerova L. P., Ladychenko K. I. CURRENT TRENDS IN UKRAINE'S COOPERATION WITH INTERNATIONAL ORGANIZATIONS.....	232
Shevchenko V. Yu. PANDEMIC GLOBAL SHOCKS AND NATIONAL ECONOMIES.....	250
Шедяков В. Е. ПОСТГЛОБАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ: ДИАПАЗОН РЕШЕНИЙ	261
Yarema Y. R. TAX REFORMS IN UKRAINE: RESULTS, PROBLEMS, PROSPECTS.....	275

DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY: MODERN CHALLENGES AND NEW OPPORTUNITIES

DOI: 10.30525/978-9934-588-61-7-1

Baldzhy M. D.

*Doctor of Economic Sciences, Professor at the Department of Economics,
Law and Business Management
Odessa National Economic University*

Odnolko V. A.

*PhD in Economics, Senior Lecturer at the Department of Economics,
Law and Business Management
Odessa National Economic University*

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE MODERN RETAIL TRADE MARKET IN UKRAINE

Summary

In the era of globalization in the world economy, when the level of competition and technological progress is growing, trade participants need to monitor development trends, because this particular area of activity acts as a source of gross domestic product and filling the country's budget can develop in non-standard conditions and generate significant profits. This is especially true for retail, which requires increased attention from the state and develops under the influence of a number of factors, which have social, legal and economic nature. The variability of these factors affects trends in the development of the market environment and the functioning of trading enterprises, requiring effective approaches to ensure the efficient use of resource potential. Therefore, the analysis of the current state and the identification of prospects for the development of this market are crucial for achieving stable positive results of enterprises in Ukraine and finding ways to solve pressing problems in this area.

The modern period of development of the Ukrainian economy is characterized by a significant expansion of the trade sector, where there is increased competition in the market of goods offered for sale, the complication of economic relations between trading enterprises, their counterparties and consumers, the emergence of effective methods of revitalization in the sale of goods.

In connection with this, there is a question of identifying certain opportunities and problems, as well as ways to solve them in the future development of trade networks in the Ukrainian retail market. The main purposes of this work are to assess the current state, and identify prospects

for the development of the modern retail market in Ukraine, and to identify problems that arise along the way.

Based on the analysis of trade networks in Ukraine and assessment of their current status, the development trends of retail trade networks are determined. The ways of stable functioning of shopping centers and stimulation of their improvement are offered. The necessity of forming a scientifically grounded development strategy is proved, which will allow to identify the prospects and the weaknesses of the introduction of entrepreneurial activity.

Introduction

The modern period of the Ukrainian economy's development is characterized by a significant expansion of the trade sector, where competition in the commodity market is growing, and the complexity of economic relations between trading enterprises, their counterparts and consumers and, at the same time, there is the emergence of effective methods of activating sales. This determines the need to consider the problem from a scientific point of view.

Retail trade is an integral part of the national economy, which characterizes economic growth through the dynamics of consumer spending. Considering retail trade as a commercial or exchange activity, it should be noted that it is also an important element of the goods movement system and occupying an intermediate position between the social and industrial spheres, sells goods and products to final consumers.

A significant contribution to the development of the theory and practice in assessing the efficiency of economic activity of trade enterprises was made by V.V. Apopii, L.V. Balabanova, I.A. Blank, N.D. Vynohradskyi, N.A. Vlasova, L.A. Lihonenko, A.A. Mazaraki, A.A. Sadekov, N.N. Ushakova and other researchers.

Scholars focused on the study of the problem of assessing the efficiency of economic activity of a trading company, the study of the role of trade for the development of the national economy, competitiveness of trade enterprises, features of price policy formation and organization of trade activity.

The lack of a stable theoretical and methodological base in the field of trade leads to its chaotic existence and requires an immediate change in the current situation that will facilitate the development of retail networks in the national market.

Traditionally, trade is considered as a type of economic activity and a scientific basis for its development has been almost neglected. In this regard, the development of the national trade is not the highest level, therefore, requires careful study. Development and implementation of substantiated proposals on the strategic direction of the development of trade in the national market can become the key to solving the socio-economic problems that the country and its individual regions are important for the Ukrainian economy,

where trade is one of the leading spheres of economic activity. In connection with this issue, the question arises about the definition of certain opportunities and ways of their solution in the future for the development of retail networks in the Ukrainian retail industry market. This can serve as an impetus for the flow of funds to territorial communities on the basis of intensive growth.

Despite the wide range of developments, the issues related to the definition of the prospects of the development of retail chains in the retail market, which is extremely important at the present stage of the national economy, are still unresolved.

Part 1. The state of the modern retail market in Ukraine

During 2014-2016, there was a stable development of the retail market, but in 2017, there was a negative trend, namely a sharp decline in nominal sales by 359974.9 million UAH (or 30.62%), which was due to a decrease in an indicator, the segment of entrepreneurs by 63.02%. One of the reasons for this result was changes in tax legislation. Thus, in 2017, the size of the minimum wage doubled, which led to an increase in the tax burden. In addition, the procedure for paying the uniform social contribution was changed, namely, the right of entrepreneurs to be exempted from paying USC's in the absence of activity was eliminated. Thus, in 2016–2017, more than 71,000 individual entrepreneurs ceased to operate in the retail sector [1]. So, part of the retail turnover simply went «into the shadows». This phenomenon was explained by the fact that there was a slight increase in this indicator in the segment of legal entities, which amounted to 5.46%. The decrease in real incomes of citizens should also be noted. In addition to the depreciation of the national currency, the negative dynamics of retail trade turnover was influenced by such a factor as the increase in utility tariffs. According to the UBR study, most ordinary Ukrainians have reduced their consumption and buy goods only when necessary. The reduction in consumer lending also had a negative effect on the purchasing power of citizens [2].

It should be noted that one of the factors reducing the retail turnover is more often the devaluation of the national currency. This factor significantly affects the decline in business activity of importers, as prices for their goods in hryvnia equivalent are rising. Then entrepreneurs are faced with a choice: to reduce their margin or trade at an uncompetitive price. Consumers of the domestic market, as a rule, pay more attention to the quality of goods, require more additional services (organization of a cafeteria, completing holiday sets from available goods or selling flowers at the department store) and after-sales service.

In 2018-2019, there was a positive trend to increase retail sales by 14.14% and 17.84%, respectively, which indicates an increase in the purchasing power of households. The dynamics of domestic retail sales are presented in table 1.

In 2019, Ukrainians spent 10,96692.2 million UAH in supermarket chains, home stores and online sellers (excluding markets). By world standards, this is very little: 13 times less than the turnover of the world's largest retailer – the American Walmart, and almost a quarter less than the Swedish IKEA [4].

If we pay attention to the regional structure of retail trade in Ukraine, which is shown in Figure 1, we can see that four oblasts, including Kyiv, form 51.52% of the total retail turnover. Moreover, in all regions in 2019 there was an increase in real consumption. At the same time, the smallest increase was observed in Chernihiv oblast, namely 1.4% of retail trade, and the largest increase took place in Kyiv oblast – 20%. The leader in terms of retail trade in Ukraine is the city of Kyiv, which accounts for 19.53% of the total, due to the higher level of income of the capital's residents compared to the population of Ukraine. At the same time, in 2019 in Kyiv, there was an increase in the physical volume of trade by 15.1% compared to 2018. These data can be seen in graphical form (Figure 1).

Table 1

Retail turnover in Ukraine in 2014-2019

Indicators	Years					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Retail trade turnover, mln UAH	901923.7	1018778.2	1175319.2	815344.3	930629.2	1096692.2
Growth rate,%	-	12.96	15.36	-30.62	14.14	17.84
Index of physical turnover of retail trade (in comparable prices),%	91.1	79,3	104.3	106.5	106.2	110.5
Retail turnover of retail trade enterprises (legal entities), mln UAH	438342.7	477966.6	555975.4	586330.1	668369.6	795204.2
Growth rate,%	-	9	16.32	5.46	14	18.98
Retail turnover of individual entrepreneurs, mln UAH	463581	540811.6	619343.8	229014.2	262259.6	301488
Growth rate,%	-	16.66	14.52	-63.02	14.52	14.96

Source: developed and compiled by the author based on data [3].

The specifics of the retail market include the rapid development of e-commerce. The growth of this type of trade is due to the annual penetration of the Internet into the territory of Ukraine. The number of the Internet users is 71%, and 67% of those who visit sites related to e-commerce. Following the results of 2018, Ukraine was ahead of all other European countries on such indicator as rates of growth of sales in the Internet – for our country this

figure was 35% (Turkey – 34.9%, Belgium – 34.2%, Romania – 24.2%, the Czech Republic – 23.3%, Hungary – 20.4%, Greece – 18.8%) [5].

The border between the Internet and the physical retail store is becoming increasingly blurred. This is obvious, as bureaucracy has not yet penetrated the industry and it is not subject to heavy taxes. However, the interest of the legislature in e-commerce is growing, and the regulation of this activity is currently being considered. State intervention in e-business threatens entrepreneurs with higher taxes and limited freedom of action, which can significantly reduce its attractiveness. However, its reasonable regulation will protect consumers' rights and reduce their risks. For the full development of e-commerce in Ukraine, there is a lack of clear rules for regulating commercial activities on the Internet, which would not limit the actions of entrepreneurs and, at the same time, protect the rights of consumers in the network. In 2019, the volume of the e-commerce market increased by 25% compared to 2018 and amounted to 81.25 billion UAH (Figure 2), which was 7.41% of the total retail trade. In the structure of the Ukrainian sales via the Internet, the largest share is occupied by non-food products. Appliances, clothing, footwear, cosmetics are popular. Recently, the volume of online food orders from well-known supermarkets, restaurants and cafes is growing.

World sales are expected to grow by 15% worldwide, while traditional retail sales are expected to grow by about 5%. Most supply chain managers believe that it is no longer possible to rely only on traditional sales channels as drivers of growth [7, p. 71].

There is also a place to be the following trends in the market: the formation of relationships with customers through mobile applications, messengers (Viber, WhatsApp, Telegram); active participation of buyers in various contests, promotions, games held on the pages of social networks, when a potential buyer is required to perform a simple task, such as posting your photo with the product or feedback on the company's page, repost, etc., and get a discount or a valuable gift for that from the company.

Transformation processes in retail trade affect not only changes in sales channels, but also the retail outlets themselves. On the one hand, the number of retail outlets with large retail space (supermarkets, hypermarkets, malls, etc.) is growing, and on the other hand, there is a reduction in the number of small shops that do not have enough competitive advantages to compete with big business.

According to the State Statistics Service of Ukraine, 60.2% of retail turnover is non-food group of goods; 39.8% – food [1].

The processes taking place in the field of food trade have a significant impact on the industry trends. Jewelry, medicine, clothes, food were best sold last year. The leader in the number of stores in the field of FMCG-retail in Ukraine is the ATB retail chain, it occupies more than 50% of the market in Dnipro, Kharkiv, Kryvyi Rih, Mariupol, Mykolaiv, Poltava, Vinnytsia, Zhytomyr, Zaporizhia and Ternopil. In some oblasts, there are local flagships

in the market of consumer goods: in Lutsk – Silpo, Fora and Nash Krai; in Chernivtsi – Vopak; in Lviv – Rukavychka; in Odesa and Mykolaiv – Tavria V [8]. The success of the network EVA, that sells cosmetics and household chemicals, which has opened 214 stores across the country in a year and their total number is about 1 thousand [4], is worth noting.

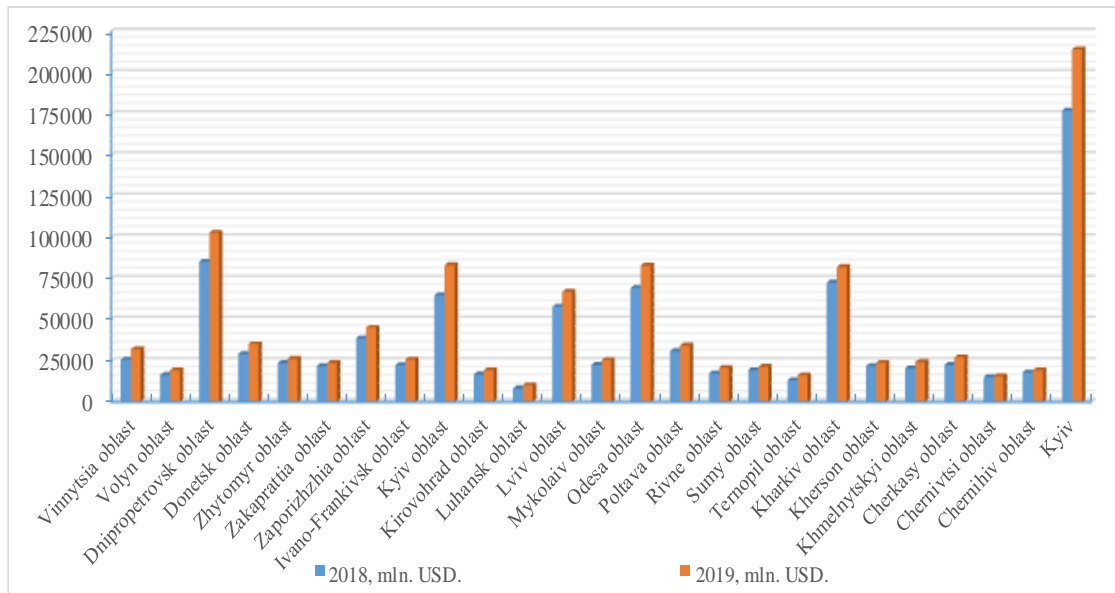


Figure 1. The volume of retail trade in 2018-2019 in the oblasts of Ukraine

Source: built by the authors based on the data [3]

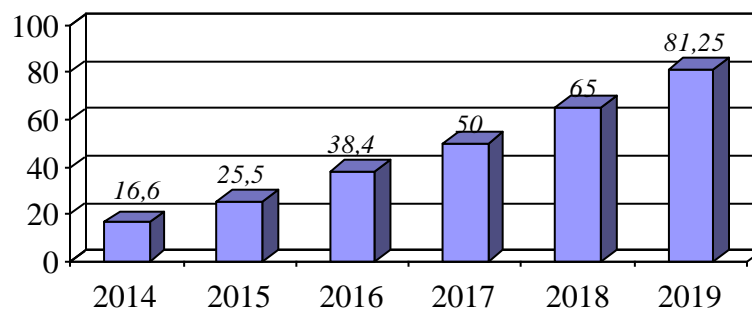


Figure 2. The Internet sales in Ukraine for 2014-2019

Source: compiled by the author according to [6]

According to the results of 2019, the ATB network has increased turnover by 22.4% to 126.8 billion UAH, and took first place in the FMCG-retail market in terms of revenue. The increase in turnover has been the result of expanding the company’s sales network, which has 1,080 stores (88 stores

more than in the previous year) [9], and the introduction of new technologies, improving production, logistics and marketing processes.

To attract buyers, domestic retailers are constantly experimenting with formats. An example of this is that ATB (discounter format) aimed at frugal customers, which is opening new stores larger than before, improving the lighting of the presented goods and equipping the trading halls with coffee machines and machines for making fresh juices. Also ways to attract the attention of consumers are: design of stores in black to create a visual effect of a premium store; design of trade halls, which are decorated in different styles (for example, the animated film *Mavka. The Forest Song* has become the main motif of the trade hall of the capital Silpo); expansion of product groups and increase in the range of imported goods.

In terms of revenue in the FMCG-retail market, ATB is also in the lead in 10 cities, but in Ternopil, Lutsk, Chernivtsi and Rivne, Metro managed to raise more money. Despite the growth of the money market, the number of FMCG-retail stores in Ukraine is declining – in 2018, by 20% compared to a year earlier [8]. The market trend in large cities has become a large concentration in shopping centers, and in small settlements and villages, on the contrary, the number of new outlets is growing.

Disorganized street trade creates significant competition for retail trade enterprises, which in most cases does not follow the rules of trade in consumer goods, sells counterfeit goods and is not able to guarantee consumer protection. Non-stationary street trading is traditionally a shadow sector of the economy, but for many people it is the only source of income. But if the methods of state regulation of such trade were fully applied, the country could reduce the shadow component of business and improve the state of the national economy.

Part 2. Prospects for the development of retail networks in the Ukrainian retail sales market

The sphere of trade is a leading direction of the Ukrainian economy and greatly affects its socio-economic development state. Considering trade as the leading industry in the country, scientists emphasize the importance of introducing innovative organizational and legal forms of entrepreneurship, namely, retail networks [10, p. 26]. N. Vlasova and O. Kolchakova consider the retail network as a «set of trading objects that have common management principles (preferably guided by a single center), united by the name of the same type (sign-plate), assortment and price policy, strategy for the development and operation, and, at least, realize one of the main advantages of a network company in comparison with a separate retail facility. Their entrepreneurial activity is carried out in order to obtain a synergistic effect and is aimed at satisfying consumer's demand in goods and services» [11, p. 22].

Foreign experience highlights the advantages of the unions of a retail facility in a single network, which is conditioned by the needs of consumers,

the convenience of operation and cooperation with suppliers, the perspective development of retail sales [12-13]. It is the retail network, such as «the aggregate of retail trade enterprises and other trade units located in a certain territory for the purpose of selling goods and customer service» [14], is capable of providing various consumer needs, in connection with which it gets widespread.

In recent years, there has been a significant increase in retail trade networks in Ukraine with the construction of own shopping centers with an area of up to 100 thousand m². According to ICSC standards in Ukraine, there are 4,600,000 square meters of trading space in the shopping center. Thus, our country ranks 12th in Europe in terms of market space in the shopping center. According to ICSC standards, the saturation of trading areas in the shopping center is 103 m² per 1,000 inhabitants. This is the 4th place from the end [9]. This situation causes hot discussions both in the community of investors and among ordinary consumers. This situation is due to several factors, which in each case may have a dominant link. They include: the complexity of economic relations between trading enterprises, high competition in the market, the requirements of society, peculiarities of life and needs of the population. These factors lead not only to the active creation of shopping centers, but in the future, to their fast closing. The experience of foreign countries points to such a frequent phenomenon. Therefore, for a stable functioning of shopping centers, as well as other facilities, a robust strategy is needed that allows to outline prospects and to identify weaknesses in running entrepreneurial activities.

It is interesting to note that it is not possible to just build a shopping center and expect a considerable profit from it. Designing a shopping center is a complex task and it requires taking into account a number of factors, which, in turn, are closely interconnected. Successful development of the shopping center depends largely on the concept and idea. At its heart there is its location, the availability and quality of the leased premises, as well as the situation that is currently in the market. The choice of the price segment in which it is hoped to develop such a center is also important: low («economic»), medium, above the average or high. Besides, it is necessary to understand in what region or city one or another leaseholder is demanded and what commodity groups are better to choose.

Recently, «neighborhood stores» and «stores around the corner» are being actively developed, which are designed for visitors to nearby houses with goods of first priority (from food to household cleaning goods). The correctly built logistics of delivery, competent use of labor resources and the use of advanced technologies – this is what raises the competitiveness of any trade network.

For the successful integration of commercial enterprises into a market economy, it is necessary to provide opportunities conducive to their functioning. An important requirement for such integration is the ability of the trading company to compete with other market players. Thus survival and

development of any enterprise in the market environment is directly connected with its efficiency of its activity as inefficient management leads to losses of competitive positions and loss of the market.

An information base is needed to make management decisions. Therefore, in order to increase the management level and efficiency of the trading company, analytical work should be established and improved. The development of theoretical and methodological issues, related to the measurement, analysis and planning of efficiency, is an important prerequisite for creating an effective management mechanism of the trading company and its adaptation to market conditions. The category of efficiency by its nature has the property of the objective function and is then used as a generalizing criterion of expediency and rationality of economic and organizational decisions of commercial enterprises. Through the category of efficiency, the most important characteristics of economic activity as dynamism, integrity, multidimensionality, the relationship of different parties, are reflected.

Each trading company is a complex economic system consisting of different elements, between which there are different links. Therefore, it is difficult to measure and express the efficiency of a trading company as the only indicator, no matter how generalizing it may be. Despite numerous developments, the accepted and generally accepted formula for calculating such an indicator is still not found. Theoretical and practical work on the analysis of economic activity of a trading company emphasizes that «efficiency – a category of complex, and according to many experts, can be assessed only on the basis of a system of indicators» [10].

Evaluation of effectiveness should be carried out not by one indicator, but by their combination, as efficiency is determined by many factors that have different forms of manifestation. Identifying the effectiveness of the trading company, as well as any business entity, provides a comprehensive analysis of the economic activity of the trading company, which allows a detailed study of aspects of this activity.

As is often noted in the scientific literature, complexity should be based on a systems approach. That is, a comprehensive analysis should be characterized as a systematic approach to assessing the effectiveness of all economic activities of the trading company. The system approach allows to study a trading enterprise more deeply, to receive more detailed idea of the enterprise, to carry out development of the grounded variants of the decisions of problems and then to choose the most expedient decisions for achievement of the set tasks.

A comprehensive assessment of the efficiency of economic activity of a commercial enterprise may include a different combination of indicators used depending on the objectives. The complex analysis should cover all essential aspects of activity of the trading enterprise and give a wider picture of its activity that gives considerable practical value for definition of criteria and indicators of efficiency and activity of the trading enterprise.

The option of assessing the effectiveness of the trading company is determined by the leaders of the trading company based on various factors that affect the functioning of the company. Turning to market relations, a unified system is created for evaluation of indicators that fully characterize the efficiency of the trading company.

Scientists have tried to expand the content of performance indicators by using organizational indicators, competitiveness parameters, but the disparate data are usually not systemic. Most often, different indicators are assigned to the same group in essence and purpose, which gives them duplication in different classification groups. This suggests that the system of indicators with a complete description of all aspects of the efficiency of the trading company has not yet been determined. There is no clear classification of performance indicators of a trading company.

It should be considered that, when determining the effectiveness of the trading company, it is appropriate to take into account the coverage of the main aspects of its activities, the degree display of results, generalization of indicators for evaluation. Quantitative measurability of the assessment of the trading company and taking into account the universality of different types of organizational forms allow a better approach to identifying the parameters of efficiency. These requirements have become the main choice of indicators for assessing the effectiveness of the trading company.

Classification features distinguish in the general system of efficiency work indicators of the trading enterprise in to blocks of analytical direction: financial and economic, organizational, logistical, competitiveness. Each of the blocks is a local analysis of efficiency, which characterizes it from a certain point of view and allows you to fully assess the existing situation. Together, these structural elements reflect the efficiency of commercial enterprises. The relationship of the selected blocks of indicators determines the scheme of a comprehensive analysis of the efficiency of the trading company as a set of local analyzes.

Financial and economic data of the trading company are indicators of the implementation of costs, which characterize the efficiency of resource use, performance indicators. The financial condition of a trading company is a complex concept and the result of interaction of all elements of the system of financial relations of a trading company and is determined by a set of production and economic factors and characterized by a system of indicators reflecting the availability, location and use of financial resources. A general idea of the financial condition and performance of a trading company provides a rapid analysis of its financial statements, based on the dynamics of the balance sheet currency and financial performance of the trading company. To characterize the financial condition of the trading company, it is necessary to use financial and economic indicators that meet the following criteria:

1) indicators should reflect the knowledge intensity of the industry, i.e., it is necessary to calculate the coefficients of labor potential, efficiency of management staff and intellectual capital;

2) indicators must objectively reflect the state of material and technical base and fixed assets of the enterprise;

3) it is necessary to divide the assets of the balance sheet according to the degree of liquidity, and liabilities – as the maturity of the debt for a comprehensive assessment of the level of liquidity and solvency;

4) indicators should reflect the degree of efficiency of investment capital use.

The organizational block contains the following indicators of the trading company: economic relations with suppliers, economic relations with customers, indicators of the organization in warehousing. In a changing market environment, the analysis of the organization of the trading company is the key to its successful operation. The degree of satisfaction of demand of the trading enterprise as the buyer is characterized by indicators of the organization of economic communications with suppliers.

The logistics unit consists of the following effective factors: accounting and reporting on transportation, filling out documents, issuing certificates related to transportation, etc.

The block of competitiveness includes the availability of parameters of the innovation component, strategic plans and tactical steps to address them.

In a market environment and competitive environment, companies try to unite on a voluntary basis. The purpose of such a merger is to reduce costs, strengthen competitive positions, and prevent the risk of ruin and bankruptcy.

The discovery of modern hypermarkets was an important event for the Ukrainian retail business. This fact marked the beginning of the rapid transition of retail trade to the modern world format and became the starting point for many private trade organizations in redefining their market strategy. The leaders of the spot market placed a bet on, firstly, the fastest expansion of the trading network with the gradual penetration of the regions; and, secondly, on the creation of modern procurement logistics as a key factor in growth and reduction of procurement prices; thirdly, on creation of common standards for service and merchandising throughout the network. As a result, rapid growth and concentration of turnover of commodities of several leaders and the lag of other enterprises and state trading, their loss of market share are observed.

In the context of modern formats of trade in Ukraine, the most active development has been received by such formats as discounters and hypermarkets. According to statistics [1], Ukraine has the largest retail infrastructure, which now has over 6,000 retail facilities with a total area of more than 950 thousand square meters. The annual growth of trade infrastructure is consistently up to 100 thousand m² of retail space (or 200-250 facilities), which allows to have a system of development and placement (small, medium-sized businesses, supermarkets and hypermarkets) today, and

to achieve high adaptability network to the needs of the population. It should also take into account the fact that hypermarkets are targeted at large cities with a fairly high level of income. And discounters are developed not only in the Ukrainian cities and regional centers, but also in district centers and small cities, where there are much lower level of competition and the smaller number of consumers. In the regional cities over the past 5 years there has been a significant increase in investment in the construction of commercial facilities. If we recall the trading markets, we can say that this segment of trade itself has completely reached limits. It can be argued that there are optimization of the network and improvement of infrastructure due to the development of the network principle, the construction and reconstruction of existing stores.

Nowadays, the following retail networks compete in the consumer market: in the segment of the food chain – Silpo, ATB, Tavria, Metro, Fozzy, etc. In many ways, the country's trade infrastructure development strategy repeats the development model in Europe, but with a significant retard. At present, a model, which is based on the creation of perfect competition and where only the strong players in the market remain, setting the common rules and trends on the market, is formed in Europe.

The opening of new shopping centers only intensifies competition. Therefore, existing large commercial facilities will first face the low filling of leaseholders, which is already partly happening. The emergence of a difficult situation can be the attraction of large international brands and the introduction of new types of services.

The investigative company GT Partners Ukraine has prepared a global report on the FMCG-retail market in Ukraine for 2016. In the focus of attention, there is the number of outlets and the emergence of new stores over the past year. In this case, the company did not share the network according to the format and area of trading facilities – only their number was taken into account. Consequently, several of the most profitable Ukrainian networks: Metro Cash&Carry Ukraine, AUCHAN Ukraine, Retail Group (TM Velyka Kishenia, Velmart) and others did not hit to the top 10 of grocery networks. But local operators who opened many small outlets in the format of «stores around the corner» or «express»: the Volwest Group, Delvoy, TD Avanta and others hit there.

The analysis of grocery networks in Ukraine shows that most retailers continue to place a bet on increasing the number of outlets. ATB is considered as the undisputed leader. In 2016, the country's largest retailer, both in terms of revenue and of number of stores, has increased the network by 111 facilities – up to 835 outlets, including purchasing part of the Western Ukrainian network «Barvinok». In addition, all the company's stores with headquarters in Dnipro operate under the same brand, regardless of region, area and format. ATB also began updating its old markets. The second line is once held by the largest and most profitable FMCG-group of Ukraine – Fozzy Group. Unlike a competitor, it develops several brands, depending on the specifics of one or another object: hypermarkets Fozzy Cash&Carry,

supermarkets Silpo, stores around the corner near «Fora», Thrash discounters. According to GT Partners data, the group opened 59 stores in a year, but the total number of retailer outlets increased by just 8. Most likely, this is due to the emergence of a new brand in the company's portfolio – a network of discounter Thrash!, which develops including on squares used previously for Silpo stores. In addition, Fora decided to leave some regions (for example, the Kharkiv oblast). So, Fozzy has not only opened but also closed the stores in 2016. Volyn company Volwest Group closes the top three stores – one of the few grocery retailers in Ukraine, which chose the development of the network for franchising. So far, the group's brands portfolio includes three brands: Nash Krai, Nash Krai Express, Discount. In January 2016, it became known that the retailer will also develop a network of supermarkets SPAR. By account of GT Partners, by the beginning of 2017, Ukraine had 214 outlets operating under TM Group: for the year, there were 50 new facilities. But it should be taken into account that the company owns a few stores: most of them are opened on franchising and belong to partners of Volwest Group [8].

The increased level of competitive environment intensifies the activation of trade enterprises in the direction of implementation of modernization at all levels of activity. Modernization of shopping centers covers radical changes and updates on the technical, technological, organizational, managerial, investment and innovative scale and, most importantly, in the features of improving the provision of services. The advantages of modernization consist in the features of its involvement as an integral process, which should include a set of individual transformation processes and is the basis for achieving sustainable and innovative movement and perspective development of enterprises [9, p. 126]. It is proposed the introduction of modernization measures to improve the activities of trade networks, which should be implemented in the form of trust between entrepreneurs and consumers on the basis of business reputation; ensuring the quality of goods and a high level of service; planning of the process of functioning and introduction of innovations; the development of progress strategies and monitoring its implementation.

It is investigated that the tendencies of the development of retail chains in the Ukrainian retail market are cyclical.

Thus, there is a need for changes at different levels:

- organizational and managerial (review of the scale of change, the identification of sensible spots, review of existing domestic policies, the formation of thematic areas, the introduction of a comprehensive update);
- technical and technological (introduction of new equipment, involvement of consumers in specific processes of service provision, availability of modern technical and technological components, advanced technologies in advertising, storage and sales of goods);
- economic (attraction of innovative business ideas, marketing steps, acquisition of a franchise, search of interested investors and tenants, settlement of the price segment);

– scientific and technical (introduction of the latest scientific developments of the domestic and foreign manufacturer, close cooperation with domestic scientists, involvement of technological engineering).

Consequently, the need for modernization in the shopping centers of the country is not in doubt, which is due to the increase of competitiveness in the domestic market.

For future, it is necessary to justify the introduction of such instruments, as trust between entrepreneurs and consumers on the basis of business reputation, high quality of goods and service, reliability and brand, development strategy for the future and other.

Conclusions

Summing up, it should be noted that retail trade remains one of those industries that is actively developing each year, showing rapid growth and not only increases its own profits, but also supports the entire economy.

Among the main factors influencing the change in retail trade, there are purchasing power, consumer opportunities and preferences of the Ukrainian population; condition and problems of commodity supply; development of material and technical base of retail trade; institutional transformations in the Ukrainian trade; increasing concentration of trade enterprises and competition between them.

In recent years, the structure of the retail trade network has significantly improved, the share of unorganized trade is decreasing, a network of discounters and hypermarkets is developing, and representatives of foreign retail trade networks are appearing.

The main trends in the development of retail trade in Ukraine include: growth of retail turnover, and increasing the importance of retail trade for the economy; changes in the structure of sales of food and non-food products in the direction of increasing food sales; expansion of varieties of product sales channels; rapid development of Internet commerce; growth of retail space in Ukraine, reduction of the number of small retail outlets.

Recently, shopping centers have become widespread in Ukraine, which provide a wide range of services, together with the fact that they sell goods, and, therefore, they are in demand among consumers. Successful development of the shopping center depends largely on the current concept and logically constructed strategy. The problem of functioning of shopping centers is connected with the incomplete use of large premises, difficulties in the sale of goods, the presence of skilled personnel, significant costs for energy and heat and the high level of competitiveness on the part of small retail outlets. All this requires a conscientious study at the design stage of the shopping center, taking into account the environment, identifying the likely internal causes of negative manifestations in management and activities. Often, such factors have not been detected in time, therefore, the introduction of modernization principles is required. The prospects of trade networks in the national market

may be a development strategy that will outline the prospects and identify the weaknesses in carrying out the entrepreneurial activity.

References:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine] (2020). Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 1 July 2020).
2. Oskolkov V.V. (2016) *Problemy` ta perspekty`vy` rozvy`tku rozdribnoyi torgivli v Ukrayini* [Problems and prospects of retail trade development in Ukraine]. Available at: http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/1_oskolkov.htm (accessed 1 July 2020).
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) *Optovy`j ta rozdribny`j tovarooborot pidpry`yemstv optovoyi ta rozdribnoyi torgivli u 2018 roci* [Wholesale and retail turnover of wholesale and retail trade enterprises in 2018]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/sr/roz/roz_u/roz1218_u.htm (accessed 25 June 2020).
4. *Za shho kupy`ly`. Yaky`my` tempamy` i zavdyaky` chomu v Ukrayini zrostaye rozdribna torgivlya* [What did they buy it for? At what rate and due to what retail trade is growing in Ukraine]. Available at: <https://nv.ua/ukr/biz/consmarket/riteyl-oborot-rozdribnoji-torgivli-v-ukrajini-zris-na-10-5-za-rik-novini-ukrajini-50068988.html> (accessed 25 June 2020).
5. Malitska H.H., Melnyk O.I. (2018) *Osobly`vosti elektronnoyi komerციyi ta stan yiyi rozvy`tku v suchasny`x ekonomichny`x umovax Ukrainy`* [Features of the electronic commerce and the state of its development in the current economic conditions of Ukraine] (electronic journal), vol. 12. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/76.pdf (accessed 25 June 2020).
6. Semy`my`Гny`my` krokamy`: pidsumky` ukrayins`kogo e-commerce i logisty`ky` za 2018 [In seven-mile steps: the results of Ukrainian e-commerce and logistics for 2018]. Available at: <https://rau.ua/novyni/itogi-e-commerce-2018/> (accessed 23 June 2020).
7. Malovychko S.V. (2015) Tendenciyi ta perspekty`vy` rozvy`tku elektronnoyi torgivli v Ukrayini [Tendencies and prospects of e-commerce development in Ukraine]. *Bulletin of Donetsk National University of Economics and Trade. M. Tugan-Baranovsky*. vol. 4, no. 53, pp. 67–73.
8. *Y`nformacy`onnoe agentstvo All Retail: oficyjny`j* [Information Agency All Retail]. Available at: <https://rau.ua/ekonomika/top-10-produktovyh-setej-3/> (accessed 25 June 2020).
9. *Sait RSS* [portal «Ukrainian Truth»]. Available at: <https://100reality.ua/uk/news/37148>. (accessed 23 June 2020).
10. Goloshubova N.O, Kavun O.O., Beglarashvili O.P., Toropkov V.M. and Gry`gorenko T.M. (2014). *Pidpry`yemny`cz`ki merezhi v torgivli* [Entrepreneurial networks in trade], Kyiv, Ky`yiv. nacz. torg.-ekon. un-t. (in Ukrainian)
11. Vlasova N.O. and Kolchkova O.V. (2012) *Rozdribni torgovel`ni merezhi: regional`ni faktory` rozvy`tku* [Retail trade networks: regional development factors]. Xar`kov: XDUXT. (in Ukrainian)
12. *Kratkaya y`story`ya razvy`ty`ya zapadnogo ry`tejla* [Brief history of Western retail development]. Available at: http://www.btlregion.ru/stat/ros_retail/d7a8899d3477c9b411780ca6b6f9e64a/index.htm (accessed 25 June 2020).
13. Ferny` Dzh., Ferny` S. and Mur K. (2008) *Pry`ncy`py rozny`chnoj torgovly* [Principles of Retailing]. Moskva: Oly`mp-By`znes. (in Russian)
14. Bragy`n L. A., Dan`ko T.P., Y`vanov G.G., Koxanenko V.V., Kurenkova V.P., Stukalova Y`.B. et al (2000) *Torgovoe delo: ekonomy`ka, markety`ng, organy`zacy`ya* [Business: economy, marketing, organization]. Moskva: Y`NFRA-M. (in Russian)
15. Apopii V.V. (2005) *Orhanizatsiia torhivli* [Organization of trade]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)

Bondar O. I.

*Doctor of Biological Sciences, Professor,
Rector of the State Ecological Academy of
Postgraduate Education and Management,
Corresponding Member of the Department of Agriculture,
Irrigation and Mechanization of
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4488-2282>*

Butrym O. V.

*Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher,
Head of the Green Economy Department
State Ecological Academy of Postgraduate Education and Management
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2448-6098>*

Galushkina T. P.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Green Economy Department
State Ecological Academy of Post-Graduate Education and Management
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0694-0090>*

Bereznytska M. V.

*Researcher, Private Consultant on Climate Change Aspects
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4140-3442>*

**ENSURING LOW CARBON DEVELOPMENT
AS THE ECOLOGICAL AND ECONOMIC LEVERS
OF THE UKRAINIAN GREEN GROWTH
(ON THE EXAMPLE OF LAND-USE SECTOR)**

Summary

The present economic approach with resource oriented development, when the enterprises dealing with the crop production raise their income due to the agro-resource potential disturbance, has been recognized in the world to be blind-alley and economically unprofitable. Statistical data analysis has proved that the method being usually applied for land-using in Ukraine is not well-balanced, initiates up to 10 % of total greenhouse gas (GHG) emission in the country and does not promote sustainable development. By this reason, the introduction of low carbon agricultural land-use is a hot topic not only in the ecological, economic contexts, but as guaranty of fulfilling of international obligations towards saving of climatic system and land resources. This type of land-using can ensure an integral balance of carbon stock change in the pool of mineral soils for save of the agrarian resources potential, which is one of the

system of goals for green growth. Introduction of the aforesaid requires developing the theoretical and methodological principles with the further applied aspects and serves as the basis for the domestic carbon market (DCM) formation and functioning in the land-use sector. DCM formation and introduction for the land-use sector creates new organizational and economic conditions for agricultural production. This uncovers new financial and economic benefits to the agricultural production sector. The sources of these benefits are unconventional; they include trading the carbon units. In view of this, the increase of agricultural enterprises profits due to the land resource potential disturbance with unbalanced land-using becomes economically unprofitable. Under such conditions, the land agroecological safety characteristics will increase the influence in receiving of the agricultural business profit by crop commodity production, which are economy levers for saving of ecological security in the context of green economy.

The policy of «green economy» was officially adopted by the Organization for Economic Cooperation and Development in 2009 as a strategic direction («Green Growth Strategy» OECD) (2009). The EU countries have adopted «The Roadmap to a Resource Efficient Europe». This approach has formed the general tonality of international development, which provides both a resource-saving economic basis in general and the intensification of its low carbon aspect, above all. The development and application of institutional and regulatory support is expected in the direction of stimulating not only the reduction of GHG emissions, but also increasing their absorption by the natural and anthropogenic ecosystem. This stimulated the formation of the conceptual foundations of the low carbon development economy in the context of green growth in many countries around the world.

Introduction

The Low Emission Development Strategies (LEDS) for developing the land-use sector are a step towards achieving the goals defined by the UN Framework Convention (UNFCCC) on climate change. The main objective of UNFCCC is to avoid dangerous anthropogenic interference with the planet's climate system through the reduction of greenhouse gas (GHG) emissions and socio-economic activity adaptation to climate change. In this context, the activities in agricultural land-use for commodity production play an important role, which is recognized by the European community and enshrined in acceptance of the Regulation (EU) 2018/841 of the European Parliament and of the Council dated May 30, 2018 on the inclusion of greenhouse gas emissions and removals from land use, land use change and forestry in the 2030 climate and energy framework (Regulation (EU) 2018/8412018).

Ukraine has declared the European integration aspirations, on the way to which a number of legislative steps of a conceptual level have been taken: **i)** the Concept of implementation of the state policy in the field of climate change for the period till 2030 (Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine,

2016, No. 932-p) was formed with the subsequent creation of **ii)** the Action plan for its implementation (Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine, 2017, No. 878-p), in the main stream of which **iii)** the Strategy of low carbon development of Ukraine until 2050 (2018) and **iv)** the Strategy for state environmental policy for the period 2030 (2019) have been adopted.

Thus, the country has worked to improve environmental climate policy by structuring it with strengthening the institutional component of activities to reduce GHG emissions and stimulate the adaptation to climate change, which is key to long-term integrated EU climate policy.

The development of combating climate change is increasing now with the introduction of the LCM concept, and in this context, the plant production plays a separate role, as the pool of mineral soil on the Ukrainian agricultural lands has high potential of increasing carbon stocks. This achievement is possible through the system introduction of scientifically based Low Carbon Land Use (LCLU) measures, which in common will be able to increase the carbon stock in the mineral soil pool up to 4 million t C to 2050 (O. Butrym 2018, p. 253). The cost for implementation of the aforesaid in Ukraine is indicatively assessed at 8–9 % of national gross profit (O. Butrym, 2018, p. 255). The principle of determining the carbon unit volume as a result of LCLU implementation has been proposed. It can be as basis for formation of financial and economic tools of DCM for land-use sector with the circulation of carbon units. The establishment, formation and implementation of DCM will accelerate the achievement of balanced land-using and will contribute to ensuring an acceptable level of agroecological and food security of the State.

Based on the outcomes of the GHG Inventory data for some countries and the international statistics sources through the use of statistical analysis methods and their visualization with applying the graphical method, it has been proved that the Ukrainian agricultural land using is unbalanced; the increasing of crop production volumes exists due to disturbance of agro-resource potential with the following growth of GHG emissions from the pool of agricultural mineral soil. By involving the system analysis and synthesis methods, the necessity of reforming the organizational and economic ties between the subjects of agro-industrial activity in the land-use process has been substantiated. The central consolidating role of LCLU for sustainable development has been highlighted and the stabilizing influence of the DCM on the economic situation has been proven. Based on the analytical method, the strategic directions of the DCM development in land-use sector are proposed. Its importance for both stimulating agroecological and food security and enhancing the development of a number of related facilitating industries for overcome ecological and economic crisis in Ukraine, is shown.

Part 1. Analysis of dependence of the introduction of balanced land-use and agricultural productivity

LEDS implementation involves technological modernization not only of the industrial complex, as a separate component of the economic system, but also focuses on the upgrading of all the components of production stages and consumption. The indicators for efficiency of the DCM implementation are statistics indicators of economy and the qualitative state of the environment. The indicators for efficiency of the DCM implementation are statistics indicators of economy and the qualitative state of the environment. The GHG emissions are as evidence of the anthropogenic interference level with the environment and take the main place in named roster. The agricultural land cultivation also leads to emissions of one of the major GHG – carbon (Figure 1).

The efficiency of the policies of protectionism of land resources is shown, which leads France in a relatively stable level of emissions around of 4 k t C (Submissions, 2019 of GHG Inventories – Annex I Parties UNFCCC), and leads the improvement in Poland, where the emission has decreased up 4 times (with stable step of 5 k t C per year since 2010). This state is explained through changes in the structure of crops, in particular, relatively stable volumes of perennial crops in France with the timely reducing of sunflower seed production from 1.6 mln tons in 2013 to 1.2 mln tons t in 2018 (FAOSTAT, 2018) and relatively stable volumes of meat production at the level of 3.7-3.6 million tons and milk at the level of 26-25.6 million tons for 1990-2016. In Poland, the milk production has slightly decreased from 15.8 to 13.2 million tons for the same period. Nevertheless, in general, the livestock sector, which is the source of manure, is preserved in these countries. So, the listed statistic indicates on the saving and increasing nature-stabilization types of land-using (perennial crops) with decreasing area of higher level of anthropogenic loading (plots for sunflower and beet growing) while maintaining the livestock sector.

These data confirm the effectiveness of the Common Agricultural Policy (CAP) in the EU's countries (Overview of CAP, 2013), where the approaches to government subsidizing depend from a balanced agricultural development approach and from balanced land-using are applied with priorities: **i)** conservation of the environment as close as possible to the original state of landscapes; **ii)** ensuring the acceptable vital life sustenance of the population and development of rural territories; **iii)** conservation of profitability and competitiveness for agricultural producers – the EU's residents in ensuring the development of education, research and innovation activities. The implementation of new economical CAP tools and levers provides integrated environmental benefits subject to its local requirements have been complied with.

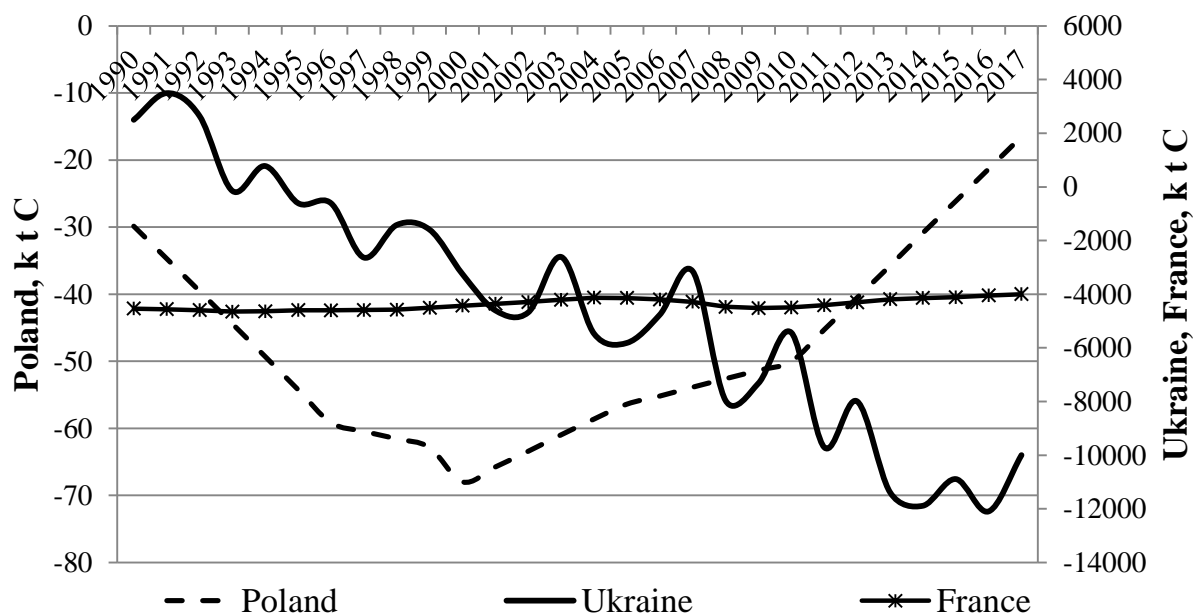


Figure 1. Dynamics of carbon stocks changes in the pool of mineral soils, 1000 t C

Source: elaborated by author by using data of national inventory reports, 2019 submission [http://unfccc.int/national_reports/annex_i_ghg_inventories/national_inventories_submissions/items/10116.php]

Instead, in Ukraine, the situation is characterized by increasing the sunflower seeds production output from 2.1 to 14.2 million tons (Agriculture of Ukraine, 2019), and with decreased livestock up to 8 times (since 25 mln in 1990s to 3 mln today, Animal production of Ukraine, 2019), and since 1990, the milk production output has decreased from 19 to 8.6 million tons with none of figures regarding of the meat production output for Ukraine on the FAOSTAT website since 2005 at all. The livestock shortening negatively affects for the manure implementation in soils. The general agricultural activity trends in Poland, France and, for comparison, in Ukraine, are shown in Figure 2 (a) – in the Plant Growing Activity Block and (b) – in the Livestock Activity Block, in million tons.

Ukraine has the highest disproportions between the agricultural lands and other land types in the comparison group. In accordance with statistics, approx. 70 % of Ukraine falls to the agricultural lands, and most of the domestic territory (almost 54 %) has been plowed, only 16 % of the territory is covered by forest (Environment of Ukraine, 2015). Moreover, a significant negative impact on the agro-chemical state of the soil environment is created by the burning of organic remains immediately in the fields. One of the reasons for such actions, despite the legislative ban, is the attempt of land users to reduce the costs of the technological stage of plowing. The priorities

of economic activity of the Ukrainian agricultural enterprises are in the economic plane, Table 1.

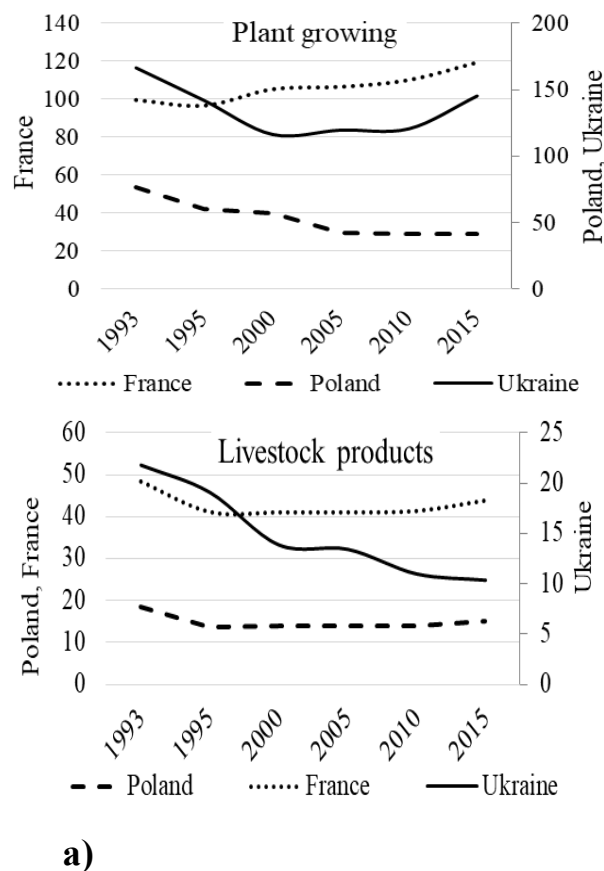


Figure 2. Dynamics of commodity products by agriculture in countries, mln tons

Source: elaborated on FAO data [http://www.fao.org/faostat/en/#data/GC]

Analysis of the Table 1 shows the dependence of the humus content dynamics in soils and the characteristics of agricultural production. First of all, a direct link with the correlation 0.86 between of the manure introduction dynamics and the humus content is observed. It should be noted that, an increase in the volumes of only the mineral component of fertilizers cannot provide an acceptable state of fertility and agroecological safety, the value of the low correlation (0.18) with humus content proves the above argument. Unbalanced use of mineral fertilizers contributes to reducing the buffer capacity of soils, the deterioration of their agrochemical and physical characteristics, such as the change in an acid-alkali reaction, and ultimately leads to loss of fertility. At the same time, the general trend to increase the agricultural crops yield (Table 1) creates higher levels of anthropogenic loading on the soil environment. An increase of volume crop production per 100 hectares is an indicative result, which, according to the State Statistics Service of Ukraine (Statistical Yearbook of Ukraine, 2016) for the period of

2000 – 2017, has almost doubled (from 370.7 thousand UAH to 715.7 thousand UAH, in 2010 prices) however, the rate of plant production growth for different land-user categories is not the same. The increase in the volumes of crop production for agricultural enterprises during this period was 2.5 times, and within this group of producers, there has been a group of farms, in which the growth has been almost 7.5 times (from 2.9 billion UAH to 21.7 billion UAH) against an increase of 1.5 times for households (from 47.0 billion UAH to 70.9 billion UAH).

The cost-efficiency indicators are a significant factor in the priority of segregation of agricultural land for seeding and volumes of commodity productions: the cost-efficiency of cereal crops, rape and sunflower production is constantly high, their area is increasing. At the same time, the trend of reduction of direct investments volume in agriculture from 680 million USD to 505.2 million USD from 2010 to 2016 (Statistical Yearbook of Ukraine, 2016), which does not contribute to the balanced land-use and stimulates the increasing of the profits due to the disturbance of agro-resource potential.

The agro-resource potential preserving with an acceptable level of cost-efficiency indicators will be maintained, it is possible if land-users / landowners bear financial and economic responsibility for the state of qualitative land resource characteristics that appear as a result of their using. Until recently, the cost of agro-resource potential is not fully taken into account in the process of production of saleable crop products, which made it possible to increase profits through disturbance of soil fertility. The solution to this problem is seen as possible through the introduction of the financial and economic mechanism of DCM for the land-use sector, which gives the possibility to increase the capitalization of land resources through the sale of carbon removal units. The introduction of this approach is based on the modification of key UNFCCC principle ‘polluter pays’ as ‘user compensates’ principle, i.e., whoever caused any damage to the land should compensate it. Namely, this means provision of financing for the implementation of land protection measures.

Table 1

Some economic characteristics of agricultural land use in Ukraine

Description	1990	2000	2010	2015	2016	2017	Correlation level with humus content, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Agricultural crops yield (Agricultural of Ukraine, 2019), tons/ha:							
- cereals	35.1	19.4	26.9	41.1	46.1	42.5	-0.54
- corn	38.7	30.1	45.1	57.1	66.0	55.1	-0.82
- sunflower	15.8	12.2	15.0	21.6	22.4	20.2	-0.72
- rapeseeds	14.5	8.4	17.0	25.9	25.7	27.9	-0.79
- perennial herbs	38.7	20.6	35.8	38.1	41.7	40.9	-0.42
Agricultural production cost-efficiency (Agricultural of Ukraine, 2019):							
- cereals, %	275.1	64.8	13.9	42.6	37.8	25.0	0.87
- sunflower	236.5	52.2	64.7	78.4	61.9	41.3	0.75
Fertilizing (Agriculture of Ukraine, 2019):							
- Nitrogen, kg N/ha	44.2	5.4	18.7	23.7	28.9	32.9	0.18
- Organic, kg/ha	6207.8	692.9	239.5	232.8	220.8	223.5	0.86
Scope of the land protection measures taken (Environment of Ukraine, 2015):							
- Hydraulic and anti-erosion structures, km	157.8	27.1	8.5	0.2	n / a	n / a	0.89
- Land remediation, th ha	19.2	3.7	0.5	0.1	n / a	n / a	0.90
- Degraded and polluted arable lands, ha	12,785.0	14,974.0	1,015.2	164.8	n / a	n / a	0.88
Agrochemical Survey Series	V 1986-1990	VI 1991-1995	VII 1996-2000	VIII 2001-2005	IX 2006-2010	X 2011-2015	
Content of humus in the Ukrainian soils (Yatsuk, 2017), %	3.36	3.28	3.19	3.15	3.14	3.16	

Part 2. Formation of the financial and economic tools of DCM for the land-use sector as a way to restore and preserve the soil fertility

The current situation with agricultural land-using poses a threat to the level of agroecological and food security of Ukraine. The solution seems to be possible by Low Carbon Land Use (LCLU) implementing that ensures an integral carbon balance in the pool of mineral soils, and therefore, determinates the soil fertility restoration and conservation, which is a factor agroecological security. The effectiveness of the LCLU implementation depends immediately on the DCM formation for the agricultural land-use sector, which is a system of organizational and economic ties between business entities and the financial and economic tools ensuring achievement of the balanced land-use. Under the updated organizational and economic conditions, the amount of agricultural producers' profits becomes dependent on the qualitative agroecological characteristics of the soil cover and on changes in carbon stocks in a result of the agricultural land using. The increasing the cost-efficiency of commodity crops production due to disturbance of agro-resource potential, as it in most cases occurred until recently, becomes unprofitable. Through this the conditions for promotion to implement a science-based system of the LCLU measures are created, which provides its balanced way, restoration of humus stocks, which determines the level of soil cover fertility.

The basis for idea of developing an DCM for economic agricultural entities is based on a set of prior justifications in accordance with paragraph 4, Article 3 of the Kyoto Protocol (1997) and the decisions of the Conference of the Parties to the UNFCCC concerning the mobilization of flexible mechanisms according activities in the sector LULUCF. The initial step of organizing this kind of market are definitions of the «base level» and «base year», which are reference points for assessing the effectiveness of implemented measures aimed at increasing carbon stocks in the pool of mineral agricultural soil. Fundamentally, the main idea of the DCM development in the land-use sector lies down in the development of several stages.

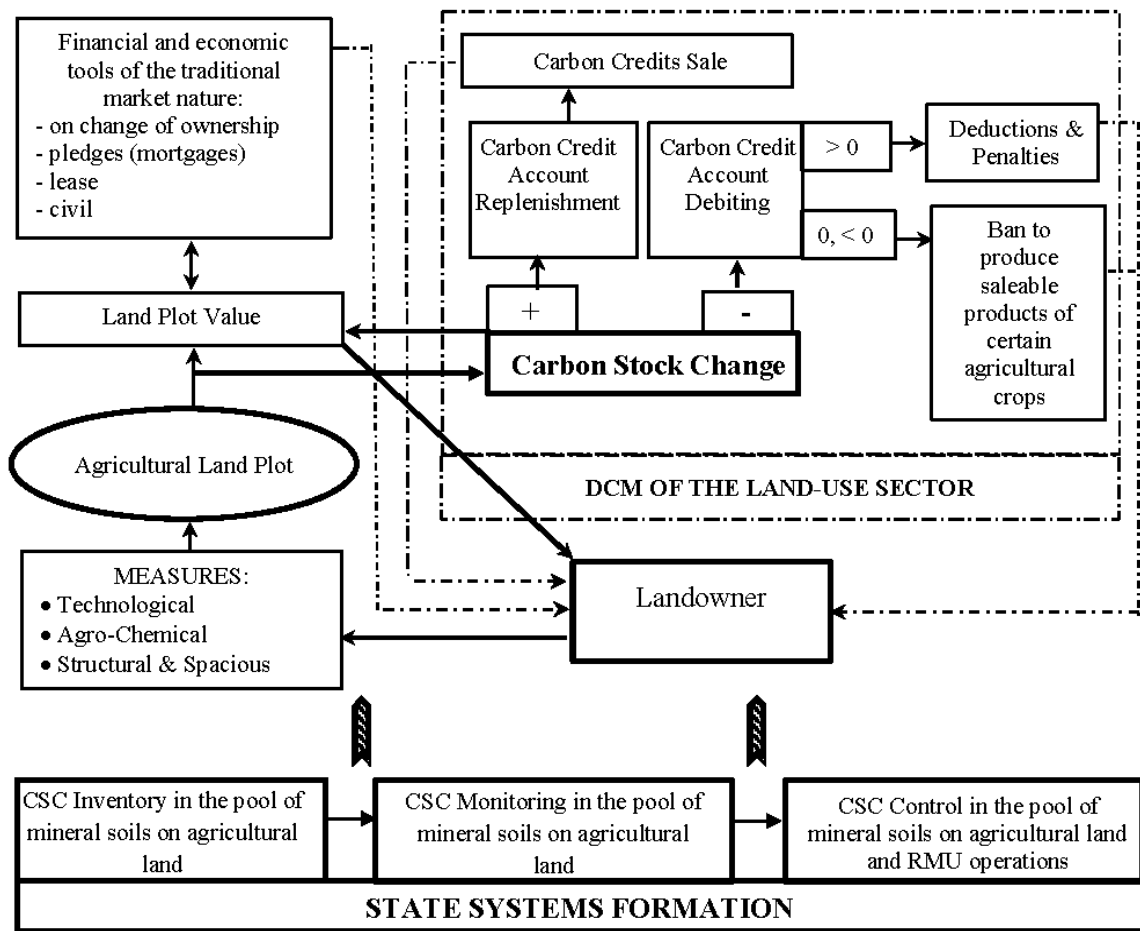
Before the implementation of activities aimed at increasing carbon stocks, an agricultural land plot is assessed for the carbon stock thereof in the soil, which is scheduled to be regarded as a testing ground of the potential receipt of removal units (i.e., it is assessing base level). This assessment should be done by independent certified laboratory. According to the assessment results, an officially approved document is issuing, which certifies the initial amount of carbon stocks. After a certain period of time to be officially established for all the DCM participants (an example, five years or more), the same will be repeatedly assessed and the results thereof are entered into a certificate with similar parameters. The difference in assessment results gives rise to a conclusion regarding the carbon stock dynamics to be reflected as a last entry recorded in the certificate. In accordance with a conclusion stated in the Certificate to be approved by the Verification Board, in case of any increase in

carbon stocks, the landowner is eligible to receive units of permits for GHG emissions. In the opposite case, he or she will be forced to acquire the carbon units additionally in amounts appropriate to a decrease or to pay a penalty that cannot be less than the cost of necessary carbon units payable at market price at the time of the official fixing of carbon stock reductions on a land plot. In the case of the conservation of carbon stocks at the base level, the chosen land-use method can be continued, without the receiving of the carbon units or to impose penalties. In the case of repeatedly confirmed reduction (on the third case) in carbon stocks below the base level, the land-user (or landowner, according the contract) will be required to compensate for this difference, or through penalties, or by using the carbon units purchased from other land-users and will be restricted for the cultivation of certain types of crops (for example: sunflower, rapeseeds, corn, sugar beets) until the carbon stocks have been increased. But establishing the list of these crops requires additional research and should be differentiated according to agro-climatic conditions of different natural zones, taking into account the characteristics of the plants influence on the different types of soils. It is clear that ensuring the increase (conservation) of carbon stocks in soils will require the system of land protection measures and, above all, the return of the nutrients that were taken by crops during the cultivation of harvests. The starting point for the formation and functioning of the financial and economic tools system for regulation of CDM in the land-use sector is the change in carbon stocks in the pool of mineral soils on agricultural lands, which is depended from both the volumes of harvests and the characteristics of land-use. DCM opens up a number of opportunities for managing the level of agroecological safety, the principal scheme of whose formation is shown in Figure 3 below. This approach is easily integrated with the system of financial and economic tools of the traditional market profile.

DCM introduction requires improving the development of the regulatory, legislative environment and the institutional framework for the carbon stocks inventory systems formation and development at the regional level. Related task is the need to harmonize their outcomes with the annual reporting data provided by a country to the UNFCCC Secretariat by the LULUCF Inventory Sector (for mineral soils in the 'Cropland' and 'Grassland' land-use categories). In order to accomplish this task, it is required to develop a legislative support framework for the clear functioning of an extensive monitoring system of the qualitative of agricultural land (primarily, to the humus stocks). Also, it is necessary to develop a comprehensive control and audit regarding both the inventory outcomes commit process related to any CSC in the agricultural soils with the subsequent release of carbon units and to qualitative and quantitative introduction of the land protection measures. The level of profits of landowners depends on the measures implementation not only as a result of increased saleable products volume and an opportunity to increase the financial proceeds from the sale of carbon units, but also as a

result of increase in the value of land (the market value of plots depends from the fertility level and humus stocks).

Therefore, the DCM introduction contributes to raising the level of agricultural land resources capitalization. The introduction of the DCM will facilitate the improvement of the overall economic situation in the country, inasmuch as incentives will appear for the development of a number of related industries, such as: animal husbandry, agricultural chemistry, agricultural machinery, thereby additional employment opportunities are created, as well as it indirectly contributes to the forestry development.



Indications on the diagram: - government regulation ties; - organizational ties; - financial and economic ties

Figure 3. Conceptual diagram of DCM formation for land-use sector

In addition, regulation of the DCM implementation process needs to create the standards system. In order to ensure and accelerate the restoration of the agro-resource potential of territories with a reduced carbon content in the soil cover, as well as to optimize financial payments and maintain the competitiveness of agricultural enterprises, the amount of payments for land-

use and collection of land tax should be depended from the scope of LCLU measures implementation and the quality of these works. It also requires taking into account the values of the land area which is in the using with the respect to a protectionist approach for small- and medium-size enterprises. Providing a comprehensive positive impact of the DCM functioning on the ecosystem of regions with the agricultural land requires forming of special assignments to the local budgets. Any agricultural enterprises are obligated to deliver a determined part of their financial proceeds from carbon removal units sold (the same, like taxes), which will contribute to filling the local budgets. Funds accumulated in this way should be only for land protection and be allocated for implementation of the established list of measures of restoring the natural resource potential in regions. The formation of such a financial pool provides additional economic opportunities for improving the overall state of ecological safety in the regions.

In cases of carbon stocks reduction in the land, but provided that the carbon units earned in the previous periods are available on the enterprise's accounts, the agricultural production entities should be subject to penalties to be transferred to the state budget or local societies. These funds should also have the intended purpose of use and be allocated to the implementation of measures for the restoration of natural resources potential on the state land. Another type of recipients of this finance – lands, where the responsibility for the results of economic activity thereon can no longer be established, but these lands require the introduction of renewable land- or environmental protection measures, e.g., quarries or mines where mining has been carried out prior to the establishment of the period of the independence of Ukraine, but the re-cultivation measures have not been timely implemented.

In our opinion, an administrative and regulatory lever, whose introduction requires state intervention, is of importance. In particular, it is required to regulate a permit system related to commodity crop production legally. Pursuant to this legally stipulated condition, an enterprise acquires the rights to carry out agricultural commodity production activities, providing that carbon units are available on its account. Such a regulation would serve as the legislative and regulatory incentive to reduce the level of anthropogenic interference with the agroecosystems, expand the areas of ecologically stabilizing lands at the regional level. At the level of agricultural enterprises, this will serve as an incentive for the balanced agricultural land-use, in particular, in respect of compliance with crop rotation and adherence to other agricultural and technological standards well-grounded scientifically. The outcomes of all control stages must be available for the general public access.

Conclusions

Based on the dynamic analysis of carbon stocks in the pool of mineral soil on agricultural land (see Figure 1) and of agricultural production in various countries (see Figure 2), the unbalanced land-use method in Ukraine has been

proven. Increasing profits earned by agricultural enterprises in Ukraine and the saleable crop production cost-efficiency increasing in most cases occur due to agro-resource potential disturbance and land protection measures scope reduction (see Table 1 above). On this basis, the necessity of reforming the organizational-economic relations between land-use subjects has been grounded, which is aimed at the LCLU introduction with the subsequent DCM formation. The named goals need the systematization of differently-sided methodological approaches and methods of decision making under conditions of high uncertainty and conflicts of interest. For the methodical platform of choosing strategic directions of the development of Ukraine as a whole, which are intended to provide low carbon development, can be consider the proposed suggestions in publication (Karaieva and Bereznytskaya 2016).

The DCM introduction in the land-use sector requires to develop a regulatory and legislative environment and to improve the institutional system in such strategic direction, as: an inventory systems formation and development for carbon stocks changes in the agricultural land pool at the regional level, monitoring their status and control and audit both of financial and economic operations with carbon units, areas of the financial resources use, obtained from these operations and the land protection measures introduction at all levels. This requires the program development for the agricultural soils protection at the regional level that should be based on the calculation of potential level of carbon stock increasing. The foregoing is in line with the requirements for a system of measures for the low carbon development of the agricultural sector that is considered at the level of the EU countries (Allen B & Maréchal A (2017).

Ensuring the effective DCM functioning requires the development of a system of standards, indicators, indicative guidelines (drivers) for the development of systematic scales for local budgets based payments on sales of carbon units and penalty standards to the state budget, as well as the definition of a hierarchical list of crop types, the cultivation of which may be subject to restrictions in cases of significant reduction of carbon stock levels in mineral soils on agricultural lands.

The introduction and provision of the effective functioning of the financial and economic tools for DCM regulating will contribute to ensuring balanced land-use and achieving an acceptable level of agroecological and food security, as well as overcoming the ecological and economic crisis in Ukraine.

References:

1. Regulation (EU) 2018/841 of the European Parliament and of the Council of 30 May 2018 on the inclusion of greenhouse gas emissions and removals from land use, land use change and forestry in the 2030 climate and energy framework, and amending Regulation (EU) No 525/2013 and Decision No 529/2013/EU <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32018R0841&from=EN>

2. On Approval of the Concept for the Implementation of the State Policy in the Field of Climate Change for the period up to 2030: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated December 7, 2016, No. 932-p. (in Ukrainian) Official site of the Cabinet of Ministers of Ukraine: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/932-2016-%D1%80>.

3. On approval of the action plan for the implementation of the Concept of implementation of state policy in the field of climate change for the period up to 2030: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated December 6, 2017, No. 878-p. Official site of the Cabinet of Ministers of Ukraine: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/878-2017-%D1%80> (in Ukrainian)

4. Ukraine (2050) – Low Emission Development Strategy <https://unfccc.int/process/the-paris-agreement/long-term-strategies>. Accessed 01 Sept 2018.

5. About the Basic principles (strategy) of the state environmental policy of Ukraine for the period till 2030: Law of Ukraine dated February 28, 2019 No. 2697-VIII. Official site of the Legislation of Ukraine: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19?lang=en#Text> (in Ukrainian)

6. Butrym O. (2018) Theoretical and Methodological Bases of Domestic Carbon Market Formation in the Context of Sustainable Development of Agrosphere. DIA. Kyiv.

7. Submissions 2019 of Greenhouse Gas Inventories – Annex I Parties. Reporting and review under the Convention. Transparency and Reporting. UNFCCC. UNFCCC Process-and-meetings: <https://unfccc.int/process-and-meetings/transparency-and-reporting/reporting-and-review-under-the-convention/greenhouse-gas-inventories-annex-i-parties/national-inventory-submissions-2019>

8. FAOSTAT. Data. <http://www.fao.org/faostat/en/#data/GC>. Accessed 27 Sept 2018.

9. Overview of CAP Reform 2014-2020. Agricultural Policy Perspectives Brief, EAFRD: European Agricultural Fund for Rural Development, 2013. # 5. 10 p.: https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/policy-perspectives/policy-briefs/05_en.pdf Accessed: 10.01.2018.

10. Agriculture of Ukraine, 2018. Statistical yearbook. State Statistics Service of Ukraine. Kyiv, 2019. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

11. Animal production of Ukraine, 2018. Statistical yearbook. State Statistics Service of Ukraine. Kyiv, 2019. <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

12. Environment of Ukraine, 2015. Statistical yearbook. State Statistics Service of Ukraine. Kyiv. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

13. Yatsuk, 2017. Survey of agricultural lands. General information. Edited by I.P. Yatsuka (in Ukrainian) Official site of the State Institution `Soils Protection Institute of Ukraine`: <http://www.iogu.gov.ua/pasportizaciya/ahrohimichne-obstezhennya-silskohospodarskyh-uhid/>

14. Statistical Yearbook of Ukraine for 2016. State Statistics Service of Ukraine. Kyiv. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

15. Kyoto Protocol to the United Nations Framework Convention on Climate Change. Official site of the UNFCCC. <https://unfccc.int/resource/docs/convkp/kpeng.pdf> Accessed 27 Sept 2018

16. Karaieva N. and Bereznytska M. (2016) Methodical principles of selection management solutions in the field of low-carbon energy development. Balanced Nature Management. #3: 30-37. <http://natureus.org.ua/index.php/ua/component/phoca-download/category/5-zbalansovane-prirodokoristuvannya-2016-rik>

17. Allen B & Maréchal A (2017) Agriculture GHG emissions: determining the potential contribution to the Effort Sharing Regulation. Report prepared for Transport and Environment. Institute for European Environmental Policy, London. https://www.transportenvironment.org/sites/te/files/publications/2017_IEEP_Agriculture_mitigation_potential_in_ESR_final.pdf

Высоцкая М. П.

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической
деятельности предприятий
Национального авиационного университета*

Назаренко А. П.

*ассистент кафедры экономики и бизнес-технологий
Национального авиационного университета*

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В статье исследованы основные причины кризиса современной экономической модели. Проанализированы альтернативные концепции регулирования экономики. Описаны механизмы антикризисного управления и различия их применения в развитых и развивающихся экономиках. Показаны монетарные и фискальные механизмы, используемые в разных странах. Дана оценка использования доллара как мировой валюты. Описаны антикризисные рекомендации МВФ для развивающихся стран и их последствия. Описаны основные теории кризисов. Приведены характерные черты современных экономических систем, приводящие к кризисным процессам.

Введение

В настоящее время во многих странах мира происходят кризисные процессы, вследствие которых возникают дисбалансы макроэкономических систем, их можно определить через индикаторы: спад производства, снижение занятости, рост безработицы, снижение жизненного уровня, разрыв ВВП. Экономический кризис включает в себя и реализуется через экономические и финансовые составляющие. Кризис – понятие многомерное. Каждый экономический кризис влияет на состояние международной системы, способствуя изменению ресурсного потенциала ее субъектов и набору поставленных ими целей. Современный глобальный кризис совпал по времени с фундаментальными сдвигами в структуре международных отношений и может иметь последствия для мировой экономики и политики, которые можно сравнить по глубине воздействия с последствиями кризиса 1929–1933 гг. Это требует всестороннего анализа и поиска механизмов управления макроэкономикой на основе эффективных моделей для структурных преобразований.

Глубина современного финансово-экономического кризиса сегодня недооценивается в связи с игнорированием его фундаментальной причины – исчерпанности модели глобального капиталистического развития. Это кризис модели мироустройства и образа жизни, который только управленческими решениями перестроить невозможно. Модель кредитной эмиссии, которая обеспечивала экономический рост, далее не срабатывает. Современный кризис является кризисом постиндустриальной модели и вызван в первую очередь эмиссией ФРС под долговые обязательства и ложным представлениям, что глобализация и мировая экономическая интеграция создают основу непрерывного роста экономического благосостояния. На практике это способствовало распространению экономического кризиса, начавшегося в США, на весь мир в результате процессов глобализации.

Очевидным является факт, что одной из основных целей существующих макроэкономических теорий является идеологическая, которая призвана доказать правильность экономического порядка, поэтому попытки применить рекомендации экономических теорий на практике не дают положительных результатов. Мировые кризисы не были спрогнозированы основными современными экономическими течениями, а рекомендации выхода из кризиса для стран – экономических лидеров и аутсайдеров существенно отличаются и противоречат даже в основных подходах.

Острым сегодня является вопрос разработки и принятия новой современной экономической модели, которая будет построена на теоретических концепциях, учитывающих реальные условия функционирования отдельных субъектов и национальной экономики в целом.

Раздел 1. Исследование современных концепций регулирования экономики

Экономические модели мейнстрима экономической теории подчеркивают, что в условиях свободной конкуренции рыночные механизмы обеспечивают эффективное распределение ресурсов. Предполагается, что в конкурентной экономике никто не может повлиять на цену, которая установлена рынком. Никто из экономических агентов не может манипулировать рынком, не обладает монопольным положением на рынке, и их действия являются автономными. Поведение производителей направлено на максимизацию прибыли и описывается экономическими моделями совокупных и граничных выручки и затрат, придерживаясь которых происходит регулирование объема выпуска, а в случаях несовершенной конкуренции и регулирования цен сторонники теории рациональных ожиданий идут дальше этих микроэкономических объяснений, утверждая, что предприниматели, потребители и рабочие понимают, как функционирует экономика, и используют информацию, которая

является полностью доступной для принятия решений, которые наилучшим образом соответствуют их частным интересам (максимизации благосостояния) [1].

Реальное управление существенно отличается от теоретических подходов, поскольку ни один экономический субъект не обладает полной информацией о рынке, и в том числе о технологических изменениях, которые имеют спонтанный характер, кроме того, технологические изменения чаще всего являются коммерческой тайной. С точки зрения системы принятия решений управления происходит без использования микроэкономического инструментария, а следуя определенным образом сложившейся и отработанной процедуре управления. Вследствие этого при изменениях рыночной конъюнктуры часто допускаются управленческие ошибки, что приводит к ухудшению финансового положения.

Также следует отметить, что современный менеджмент направлен на нивелирование конкуренции, а в экономических теориях именно конкуренция является главной предпосылкой рыночного равновесия и основой всех выводов и рекомендаций.

Исследования демонстрируют, что базовые аксиомы рыночной экономики не соответствуют реальности. Проблема заключается в том, что в основе современной экономической мысли лежит доктрина рыночного равновесия. Тезис, что любая экономическая система стремится к равновесию, не соответствует реальности в силу того, что самого состояния рыночного равновесия никогда в реальности не происходит. Экономическая система функционирует в условиях неопределенности, поскольку в ней действует множество экономических агентов, которые постоянно генерируют изменения. Существующая неопределенность не позволяет принимать эффективные решения еще и потому, что постоянно меняются ориентиры, связанные с появлением новых технологий, новых форм ведения бизнеса, кооперации и тому подобное.

Существуют два альтернативных взгляда на макроэкономическое равновесие. Первый базируется на выводах классической экономической мысли. Основные тезисы и положения классической экономической теории обоснованы А. Смитом в труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» [2]. Согласно его трактовке, рыночная система способна к саморегулированию, которое происходит при помощи рыночных механизмов. То есть существует «невидимая рука», которая уравнивает рынок, а вмешательство государства лишь нарушает гармоничный рыночный механизм. «Невидимая рука» независимо от намерений индивида – «экономического человека» – направляет его и всех людей к наилучшим результатам, оправдывая тем самым стремление человека-эгоиста ставить личный интерес выше общественного. Таким образом, «невидимая рука» предполагает такое соотношение между «экономическим человеком» и обществом, т. е. «видимой рукой»

государственного управления, когда государство, не противодействуя объективным законам экономики, перестанет выступать искусственной преградой так называемому естественному рыночному порядку. Государству для достижения правовых и институциональных гарантий остаются три важных направления (обязанности): затраты на общественные работы (вознаграждение преподавателей, чиновников и других, кто служит интересам государства), расходы на осуществление военной безопасности, расходы на осуществление правосудия, включая охрану прав собственности. Обязательным условием обеспечения действия таких законов является свободная конкуренция.

Согласно классической интерпретации, считается, что следствием зарождения кризисов является рыночное отклонение (неравновесие) спроса и предложения. Несоответствие объемов спроса и предложения экономисты классической экономической теории считают временным явлением, которое должно нивелироваться изменением заработных плат, процентной ставки, уровня цен, что и приведет рынок в состояние равновесия. При этом равновесие спроса и предложения рассматривается с позиции достижения потенциала экономики. Именно процентная ставка уравнивает товарный и финансовый рынки, поскольку, стимулируя или сдерживая уровень сбережения, является стимулом или тормозом для инвестирования. Считается, что денежный рынок всегда гарантирует равенство инвестиций и сбережений и, соответственно, полное задействование ресурсов. Безработица имеет только «добровольный» характер и соответствует естественному уровню. Поэтому в точке равновесия совокупного спроса и совокупного предложения объем производства всегда равен потенциальному. Следовательно, вмешательство государства в экономические процессы должно быть минимальным.

Альтернативный (кейнсианский) подход к оценке рыночного равновесия подчеркивает, что одним из основных факторов, который вызывает кризисные проявления, является недостаточный совокупный спрос [3]. Данная концепция указывает на то, что состояние равновесия в нерегулируемой экономике не совпадает с потенциальным из-за несоответствия величины сбережений и инвестиций, поскольку их осуществляют разные экономические агенты. Для домохозяйств определяющими для сбережений являются мотивы личного характера (накопления для покупки дорогих вещей, обеспечение старости, страхование от непредвиденных ситуаций). Мотивами фирм для инвестирования является максимизация нормы прибыли и процентная ставка. Несоответствие величины сбережений и инвестиций определяет несоответствие спроса и предложения. Поэтому модели, которые предлагают пути выхода из состояния неравновесия, базируются на стимулировании спроса. Причем в развитых странах для стимулирования

спроса использовалась модель внутренней кредитной эмиссии, а для «неразвитого мира» – внешнее кредитование.

Государственное вмешательство кейнсианцы считают необходимым, поскольку равновесное состояние экономики, по их мнению, может лишь случайно совпадать с потенциально возможным уровнем производства, а полная занятость в нерегулируемой экономике возникает лишь случайно. Одной из причин такого расхождения теории считают несоответствие планов инвестиций и сбережений, которые осуществляют разные экономические агенты из различных мотивов. Расхождение мотивов предопределяет снижение деловой активности, что вызывает колебания фактического объема производства вокруг потенциального уровня и приводит к возникновению циклической безработицы. Этим колебаниям способствует низкая эластичность заработной платы и цен, а циклическая безработица имеет принудительный, а не добровольный характер. Избежать потерь от циклических спадов можно благодаря государственной политике по стабилизации совокупного спроса. Проведение стабилизационной политики происходит с использованием инструментов монетарной и фискальной политик. Негативные последствия циклической безработицы предлагается ликвидировать за счет стимулирования совокупного спроса, проводя в период спада стимулирующую денежно-кредитную и бюджетно-налоговую политику. В период циклического подъема необходимыми мерами считается сдерживание совокупного спроса посредством ограничения денежной массы, снижения расходов государства и роста налоговых ставок (сдерживающая денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика).

Поскольку основным объектом регулирования в кейнсианских моделях является совокупный спрос, то кейнсианская макроэкономическая политика получила название «экономика спроса».

На основе общей концепции кейнсианцы разработали механизмы государственной экономической политики. Наибольшее признание в практике государственного регулирования экономики получили теории антициклического регулирования и теории экономического роста. Кейнсианское направление экономической теории предлагает при возникновении диспропорций, связанных с недостаточным совокупным спросом, проводить стимулирование экономики для преодоления рецессионного разрыва, увеличивая государственные расходы или снижая налоговую нагрузку.

Налоги, государственные закупки, трансферты и займы используются государством для поддержки деловой активности и распределения финансовых ресурсов. Применения различных инструментов фискальной политики (изменение государственных расходов или уровня налоговых ставок) имеет разное влияние на совокупный спрос. Мультипликативный эффект расширения совокупного спроса в результате снижения налоговых ставок стимулирует экономику меньше, чем одинаковое по величине

увеличение государственных расходов. На разных фазах экономического цикла выбор инструментов фискальной политики обусловлен соответствующей целью. Если фискальная политика нацелена на расширение государственного сектора, то для преодоления циклического спада необходимым является увеличение государственных расходов, которые создают большой мультипликативный эффект. При необходимости сдерживания инфляционного подъема применяют увеличение налогов, это является относительно мягким ограничительным мероприятием бюджетно-налоговой политики.

Система бюджетно-налоговых мер может соответствовать дискреционной или недискреционной фискальной политике. Дискреционная фискальная политика предполагает целенаправленные изменения в размере государственных расходов, налогов и сальдо государственного бюджета. Для стимулирования совокупного спроса вследствие циклического спада правительство целенаправленно создает дефицит государственного бюджета, увеличивая государственные расходы и сокращая налоги (стимулирующая фискальная политика), что приводит к увеличению бюджетного дефицита. Соответственно, в период циклического подъема создается бюджетный излишек вследствие уменьшения государственных расходов и рост налоговых ставок (сдерживающая фискальная политика).

Кроме того, для проведения стимулирующей и сдерживающей фискальной политики могут использоваться автоматические стабилизаторы. Это механизмы бюджетно-налоговой политики, которые позволяют автоматически, без проведения специальной политики, уменьшить циклические колебания в экономике. Такими стабилизаторами являются прогрессивная налоговая ставка и трансфертные платежи, прежде всего система страхования по безработице.

Регулирование денежного рынка осуществляет центральный банк с помощью механизмов монетарной политики. Изменяя предложение денег в экономике, монетарная политика влияет на объем производства, уровень цен, занятость, внешнеэкономическое равновесие. Система монетарных мер регулирования предложения денег предусматривает использование прямых и косвенных инструментов монетарной политики. К прямым инструментам относятся лимиты кредитования для отдельных банков, отраслей, прямое регулирование процентной ставки. К косвенным инструментам относятся операции ЦБ на открытом рынке ценных бумаг, учетная процентная ставка, резервные требования.

Среди развитых стран достаточно активно проводили политику гибкого изменения налоговых ставок и государственных расходов Новая Зеландия, Австрия, Великобритания, Австралия, США, Япония, Швеция, Швейцария.

Кейнсианские методы фискальной политики наиболее эффективно использовали новые индустриальные страны Азии: Гонконг, Южная Корея, Малайзия, Таиланд, Сингапур, Тайвань [4].

Современная трактовка кейнсианства интегрирует и консолидирует в едином механизме финансовые инструменты, регулирующие рыночные процессы с сильной финансовой политикой государства, используя их для обеспечения социально-экономического развития.

Развивая идеи Кейнса, его последователи создали концепцию экономической системы, регулируемой как рынком, так и государством, которую называют кейнсианской смешанной экономикой. Основу смешанной экономики составляет частная собственность. Государство – своеобразное дополнение к ней, и поэтому не должна выступать как конкурент частного капитала. Государство выполняет функцию «встроенного стабилизатора», ликвидируя (или понижая) неустойчивость социально-экономического развития. Использование кейнсианских механизмов государственного регулирования экономики США и большинства стран Западной Европы породило у многих западных экономистов уверенность в том, что была найдена почти идеальная модель смешанной экономики.

Однако в 70-е годы кейнсианские механизмы в большинстве случаев оказались не способными остановить одновременный рост инфляции, падение производства и увеличение безработицы, которые наблюдались в экономически развитых странах.

Снова наблюдается рост популярности неоклассицизма, который претерпел значительные изменения в своем развитии. Его сторонники пересмотрели некоторые свои концепции, в частности отношение к государственному вмешательству, и начиная с 70-х годов XX ст. происходит так называемое неоклассическое возрождение. Теперь определяется необходимость частичного вмешательства государства в воспроизводственные процессы, но только с целью обеспечения свободы действия рыночных сил. Начинают действовать новые направления неоклассики (монетаризм, новая классическая экономика, неоинституционализм). Представители неоклассического направления обосновали жизнеспособность принципов свободного предпринимательства и нецелесообразности активного вмешательства государства в экономику.

Неоклассическая модель роста Солоу единственным условием экономического роста все же определяет научно-технический прогресс (НТП). Модель раскрывает взаимосвязь трех источников экономического роста: инвестиционного, численности рабочей силы и научно-технического прогресса. Государственная политика рассматривается через влияние на норму сбережений, а в дальнейшем и на развитие НТП.

Неокейнсианская модель Домара обосновывает равновесие экономического роста равновесием темпов прироста инвестиций и

произведения предельной производительности капитала и предельной нормы сбережений (используется принцип мультипликатора).

Харод гарантированный темп экономического роста определяет через норму сбережений и использует принцип акселератора [1].

Однако развитые страны с 80-х годов XX века не только не увеличивают норму сбережения, а и осуществляют потребление за счет увеличения долга. Данная экономическая политика (рейганомика), получившая развитие в США, основана на росте потребления вследствие снижения кредитной процентной ставки. Проведение такой политики привело к увеличению совокупного долга домохозяйств США с 60% в 80-х годах до 120% сегодня.

В странах с низким уровнем экономического развития наблюдается снижение нормы сбережения вследствие снижения располагаемого дохода. Статистические данные свидетельствуют, что только 6,2% населения Украины имело в 2015 г. доход, достаточный для осуществления сбережений. Для 45,7% населения доходов было достаточно только для потребления (без сбережений), 43,2% населения использовали доход в основном на питание, 3,7% имели достаточный доход только для обеспечения достаточного питания [5]. Такие цифры свидетельствуют об отсутствии фундамента для осуществления любого накопления, а расчет оптимальной нормы сбережения «золотого правила» экономического роста с учетом современных тенденций невозможен.

Раздел 2. Кризис современной экономической модели.

Различия использования антикризисных механизмов в развитых и развивающихся экономиках

Причины современных кризисных явлений заложены еще в 1944 г. на Бреттон-Вудской конференции где были разработаны принципы послевоенной финансовой системы и созданы три новых международных института: МВФ, Всемирный банк и ГАТТ (ВТО). На тот период экономика США составляла более 50% мировой, и суть этой новой модели заключалась в расширении зоны обращения доллара, что требовало постоянной эмиссии доллара, под которую и расширялись будущие транснациональные банки и другие финансовые институты. Регулятором этой валюты является Федеральная резервная система (ФРС) США. То, что в качестве международной валюты используется национальная валюта, создало противоречие между ее международной и национальной функциями. Данное противоречие, по нашему мнению, является определяющим с точки зрения развития мирового кризиса.

Как было отмечено, экономические модели роста ведущих экономик мира периода середины XX века построены на идее роста экономики за счет увеличения спроса. Механизмом увеличения спроса сначала была территориальная экспансия и вывоз капитала, другим источником роста

спроса выступала кредитная экспансия. Но использование этих макроэкономических механизмов лишь отложило кризис на некоторый период, поскольку рост потребления вследствие территориальной экспансии имеет естественное ограничение. Результатом такой экономической политики стал кризис 70-х годов, который связан с проблемой утилизации избыточного капитала в связи с исчерпанием регионов для вывоза ресурсов, кроме того, прекращение роста рынков сбыта резко усложнило процессы развития НТП. Причина этого заключается в том, что кредитная экспансия увеличивает спрос лишь в текущем периоде, а общий спрос будет меньше (на величину уплаченных процентов).

Макроэкономическая теория предлагает стимулировать экономику в период экономических спадов и кризисов с использованием инструментов монетарной и фискальной политики. Отметим, что развитые страны придерживаются модели стимулирования экономики. Если рассматривать монетарные механизмы (например, ключевую ставку), то рекомендации Международного валютного фонда (МВФ) для США, Великобритании, Японии, стран ЕС предусматривают процентное снижение и рост денежной массы. В частности, ФРС с 1981 г. использует модель кредитного стимулирования спроса за счет смягчения денежно-кредитной политики. Анализ показывает, что в 1981 г. учетная ставка была 19%, а в 2008 г. Она снизилась до 0%. Невозможность дальнейшего снижения была компенсирована эмиссией, которая длилась с 2008 по 2014 г. В 2014 г. закончилась массовая эмиссия доллара и, соответственно, приостановился процесс стимулирования частного спроса. Кроме того, еще больше усилились проблемы использования доллара как мировой валюты.

В Японии была построена система, обеспечивающая движение капиталов в стратегические отрасли на основе приемлемого для участников уровня процентных ставок (в том числе путем ограничения неоправданной конкуренции при проведении процентной политики). При этом сами банки группировались по определенным критериям с точки зрения приоритетности кредитования. Для обеспечения реального выполнения поставленных задач применялись различные инструменты и механизмы поддержки и стимулирования, например система ценовых субсидий для приоритетных производств, льготные кредиты для государственных и коммерческих банков, которые предоставляют кредиты приоритетным отраслям. Применялось и применяется сейчас в Японии, США и других ведущих экономиках удешевление кредитов через снижение процентных ставок. При этом определяются сферы «приоритетного кредитования» в соответствии с намеченными планами. В случае нарушений банки лишаются возможности в дальнейшем на прежних условиях получать такие ресурсы в ЦБ.

В ведущих странах и приток, и нахождение иностранных ресурсов на внутреннем рынке находятся под тщательным контролем. В 2007 г. в

США создан комитет по иностранным инвестициям (в его состав наряду с экономическими министрами входили министр обороны и министр национальной безопасности, генеральный прокурор, директор национальной разведки, государственный секретарь), который регулирует приток инвестиций в страну. Это свидетельствует об актуальности подхода к рассмотрению вопросов притока капитала в условиях значительного объема с точки зрения геоэкономической и стратегической безопасности. Отметим, что объем накопленных прямых иностранных инвестиций и их удельного веса в ВВП США – 5,4 трлн долл., или 31,1%. Доля всех ПИИ в ВВП Японии – 3,7% (170 млрд долл.). Политика опоры на собственные силы, а не на иностранные инвестиции, защита национальных компаний и банков позволили Японии достичь одной из основных целей для государства – финансовой независимости [4].

Разный подход применяется в вопросах либерализации торговли. Если речь идет о необходимости закрытия собственных рынков, то развитые страны часто готовы идти на это, несмотря на то что это противоречит их рекомендациям для остального мира.

В то же время для периферийных с точки зрения развития экономики стран навязываются совсем другие рекомендации. Например, во время кризиса в Украине процентная ставка была поднята до 30%, что объяснялось политикой инфляционного таргетирования.

Отметим, что соблюдение странами с развивающейся экономикой рекомендаций МВФ (повышение ставок) приводит к негативным последствиям для этих стран, поскольку повышение ключевой ставки вызывает трансмиссионное уменьшение дальнейшего рефинансирования реального сектора, делая цену кредитных денег слишком высокой. Это, во-первых, отражается на издержках производства, а во-вторых, тормозит экономический рост, исключая не только расширенное, но и простое воспроизводство. Следовательно, объем совокупного производства снижается.

Странам «третьего мира» МВФ рекомендует для стимулирования экспорта и улучшения платежного баланса девальвировать национальные валюты. Девальвация должна способствовать удешевлению экспорта, увеличивать поступления в бюджет, но в то же время импорт (прежде всего импорт технологий) дорожает, что не позволяет развиваться промышленности этих стран. Кроме того, отмечается, что ресурсы фонда, предназначенные для предотвращения кризисов, зачастую выделяются уже после их развертывания и уже не способны их остановить [6].

Для усиления роли рынка в экономике и снижения государственного регулирования были разработаны правила Вашингтонского консенсуса (ВК), так называемый тип макроэкономической политики, который в конце XX века был рекомендован руководством МВФ и Всемирного банка

к применению в странах, испытывающих финансовый и экономический кризис. Их суть – обеспечить полный переход этих стран в западную финансово-экономическую систему. Соответственно, были разработаны базовые правила, которые считаются абсолютно принципиальными для применения [7].

ВК – набор правил, которых должны придерживаться страны, рассчитывающие на новые кредиты, реструктуризацию старых долгов или иностранные инвестиции. Именно в этом качестве ВК нашел политическую значимость. Стоит отметить, что используемая версия ВК, по мнению автора – английского экономиста Джона Уильямсона, который в 1989 г. сформулировал как свод правил экономической политики для стран Латинской Америки, представлена как неолиберальный манифест, обобщающий принципы экономической политики американских и британских неоконсерваторов времен Рейгана и Тэтчер, содержит существенные отличия в двух пунктах консенсуса [1].

Первый пункт касается валютного курса. Бреттон-Вудские институты настаивают на том, что страна должна предоставить валютным курсам режим свободного плавания. Это прямо противоречило версии Вашингтонского консенсуса Дж. Уильямсона, которая предусматривала «конкуренстный обменный курс». В докладе 1989 г. Уильямсон объяснял, что конкурентный курс должен соответствовать ключевым макроэкономическим параметрам независимо от того, каким способом это соответствие достигается. Иными словами, допускалось целенаправленное регулирование курса по определенным правилам. А неолиберальные правила, наоборот, исключают этот инструмент из арсенала средств государственного регулирования.

Второй пункт – регулирование капитальных потоков. МВФ с середины 1990-х годов стало настаивать на том, чтобы страны шли на либерализацию своих капитальных счетов (в первоначальной версии ВК призыв к либерализации потоков капиталов сознательно ограничивался прямыми иностранными инвестициями).

Оба эти отклонения от оригинальной версии были, по заявлению автора, ужасные, причем первое из них в значительной степени повлияло на развитие аргентинского кризиса 2001 г., а второе на азиатский кризис 1997 г.

Уильямсон фиксирует и некоторые другие различия между политикой Вашингтона и своей версией ВК, в частности в трактовке пункта о приватизации, когда провал шоковых приватизационных программ в бывших плановых экономиках стал очевидным.

В сфере макроэкономической политики ВК требует сбалансированного бюджета при ограничении государственного регулирования кредитных рынков, жесткой монетарной политики, внешнеторговой либерализации, приватизации и дерегулирования рынка труда.

Негативным с точки зрения последствий для страны является абсолютный приоритет иностранных инвестиций, которые считаются единственным источником развития. Главной задачей любого национального правительства становится привлечение иностранных инвестиций. Отметим, что любая национальная банковская система тоже может заниматься кредитной эмиссией, но поскольку это фактически ослабляет монополию доллара, в перечень принципов ВК была введена идея о том, что иностранные инвестиции идут в страну только при низкой инфляции, для достижения которой необходимо сжимать денежную массу. На практике это приводит к резкому ограничению возможности банков кредитовать реальную экономику, падению денежно-кредитного мультипликатора и снижает для производителей таких стран возможности конкурировать с западными. Недоступность кредита повышает его стоимость, а отсюда и затраты отечественных производителей. Иностранные инвестиции при этом направляются в развитие сетей торговли импортной продукцией. Высокие процентные ставки в условиях свободного трансграничного движения капитала обеспечивают приток коротких денег, доход от которых направляется на валютные спекуляции. Результатом является девальвация и высокая волатильность национальных валют.

ВК сначала критиковали за одностороннюю сфокусированность на экономическом росте и игнорировании других целей, особенно социальной справедливости, однако позже стало ясно, что и сфокусированность на росте – это не более чем иллюзия. Практически все рекомендации, которые навязываются через МВФ, имели следующие последствия: свободное перемещение спекулятивных капиталов; тотальная приватизация (включая те области, где невозможна конкуренция) и, как следствие, необоснованное повышение цен; высокие процентные ставки, препятствующие развитию промышленности; сокращение до минимума или ликвидация всех социальных программ (бесплатного или дешевого здравоохранения, образования, дешевого жилья, общественного транспорта и т. д.); отказ от программ защиты природы и охраны окружающей среды; поддержка стабильности национальной валюты путем установления ее зависимости от доллара США и ограничения реальной денежной массы; налоговые реформы, которые увеличивают давление на бедных и облегчают налоговое бремя богатых.

Исследование, осуществленное в 1997 г. для «Фонда наследия» (Heritage Foundation), показало, что в период с 1965 по 1995 г. МВФ пытался «спасти» 89 стран. Сегодня 48 из них находятся примерно в той же ситуации, как и до получения денег МВФ, а 32 стали еще беднее, оказавшись в экономическом коллапсе.

Каждый исторический этап экономического развития характеризуется различными кризисными явлениями, зависящими от особенностей

экономических моделей. Существует множество гипотез происхождения кризисов, которые можно свести к основным теориям: стохастической, циклической теории кризиса перепроизводства и теории управляемости. В основе этих моделей лежат следующие фундаментальные процессы: случайность, закономерность (цикличность) и волевая причинность.

Широкое распространение в экономической науке имеет циклическая теория, а именно гипотеза о существовании экономических циклов, регулярных колебаний уровня деловой активности от экономического бума до спада. Различают четыре фазы цикла (дно, рост, пик, спад) разного периода: краткосрочные циклы Китчина – колебания со средним периодом 3–4 года; среднесрочные циклы Жугляра (7–11 лет); циклы Кузнеца (15–20 лет); циклы Кондратьева – длинные волны с периодом в 40–60 лет [8].

В основе стохастической гипотезы кризиса лежит тезис о неопределенности и непредсказуемости мировой экономической конъюнктуры, что обосновывается разной природой и уникальностью кризисов, которые имели место в истории и связаны с большим количеством субъектов экономической деятельности.

Экономический кризис объясняют и кризисом перепроизводства. Еще в XIX веке в экономической теории обосновали принцип опережающего роста предложения. Поскольку в каждом цикле воспроизводства только часть добавленной стоимости уходит на создание спроса (зарплата), то рост предложения всегда будет опережать рост спроса. Это объясняется и принципом акселерации. Следствием опережающего роста предложения были дефляционные кризисы перепроизводства, притом они происходили все чаще, последствия были глубже, а выход из них все труднее и дольше. Так происходило до Великой депрессии включительно, с которой без системной перестройки выйти не удалось. Казалось, что выходом является постиндустриальная экономика, подпитываемая искусственным стимулированием спроса.

Характерными чертами современной экономики являются:

– массовая эмиссия денег. Глобальная финансовая система устояла за счет резкого наращивания денежной эмиссии в виде беспроцентных кредитов предоставленных крупнейшим банкам США, Великобритании, Германии, Франции и Швейцарии. Вследствие этого существующие диспропорции лишь усилились: скачкообразно возрос государственный долг, продолжилось надувание пузырей деривативов, включающие фондовые рынки;

– фиатные деньги. После отмены в 1971 г. золотого обеспечения доллара на смену Бреттон-Вудской системе пришла Ямайская. Финансовая система приобрела все черты типичной финансовой пирамиды, управляемой ФРС США. Стоимость доллара определяется искусственным спросом на него как на главную мировую резервную валюту. Фактически доллар опирается только на доверие плательщиков, поддерживаемое сложной системой политических, психологических, военных, финансовых и

организационных мероприятий. Устройство международной финансовой системы обязывает все страны пользоваться долларом в качестве главной резервной валюты, основного платежного средства, что обеспечивает международную торговлю, и, главное, брать долларовые кредиты, для выплаты процентов по которым, как правило, приходится прибегать к еще большим займам. Все это в сумме дает ФРС право и возможность неограниченной эмиссии и создает мировую финансовую пирамиду. При заключении Бреттон-Вудских соглашений в 1944 г. по привязке всех валют капиталистических стран к доллару, а его, в свою очередь, к золоту, как было сказано выше, экономика США составляла более 50% от мировой. На сегодня по производству – только 20%, а по потреблению – 40%;

– рост долгов. Создание долгов (вследствие эмиссии кредитных денег в развитых странах под низкие проценты для стимулирования спроса) стало инструментом стимулирования частного спроса в рамках политики рейганомики, принятой сначала в США, а затем и во всем мире с 1981 г. В результате в США долговая нагрузка на среднее домохозяйство выросла в два раза (в сравнении с 1980 г., с 60% от реально располагаемых доходов до более 120% в 2008 г.). Обслуживание этих долгов шло через рефинансирование, подкрепленное постепенным снижением стоимости кредита. На сегодня выплатить эти долги без резкого падения жизненного уровня населения даже при нулевой ставке рефинансирования невозможно. В ЕС ситуация немного легче, однако там выше долговая нагрузка государств, поскольку стимулирование частного спроса шло в основном через государственные бюджеты;

– отрицательная норма сбережения. Развитые страны с 80-х годов не только не увеличивают норму сбережения, но и осуществляют потребление за счет увеличения долга. Эта экономическая политика (рейганомика) начала развиваться в США и основана на росте потребления вследствие снижения кредитной процентной ставки. Проведение такой политики, как было сказано ранее, привело к увеличению совокупного долга домохозяйств в два раза.

Причинами современных кризисов можно считать:

– цикличность динамики национальных экономик развитых стран и усиление синхронизации этих процессов в основных центрах мировой экономики;

– деформацию ценообразования;

– нарушение условий конкуренции;

– влияние технологических циклов;

– ухудшение условий процессов воспроизводства;

– снижение эффективности и качества менеджмента;

– глобализацию мировой экономики и мировых финансов на общем фоне роста политической нестабильности и угроз вооруженных конфликтов в различных регионах мира;

– внешние и внутренние шоки.

Выводы

Нарастание современных кризисных процессов связано с тем, что экономический рост последних десятилетий происходил вследствие территориальной экспансии и в результате качественных изменений, связанных с появлением более сложных и менее контролируемых финансовых инструментов. Современный глобальный кризис отражает и глубинные проблемы социально-экономического развития ведущих стран и сопровождается сдвигами в политическом, экономическом и идеологическом облике мира. Кризисы такого рода приводят к появлению качественно новых экономических моделей развития. Выход на траекторию нового устойчивого роста возможен только в том случае, если будут решены проблемы, составляющие глубинные основы кризиса: технологические, экономические, регулятивные, социальные, геополитические. Подобные изменения требуют применения успешного в прошлом опыта, но на основе качественно новых подходов и учета особенностей конкретно каждой системы.

Многочисленные исследования показывают, что современный кризис во многом напоминает Великую экономическую депрессию с последующими мировыми войнами и является структурным переходом к новому мирохозяйственному и технологическому укладу. Отличие заключается лишь в технологическом обеспечении этого перехода. Современная ситуация сопровождается разрушением валютно-финансовой системы, центром которой являются США и ФРС, обеспечивающая мировую экономику американским долларом. То, что в качестве международной валюты используется национальная валюта, создало противоречие между ее международной и национальной функциями. Данное противоречие является определяющим с точки зрения развития мирового кризиса.

Необходимой является разработка программы по выходу из кризиса, направленная на использование новых технологических возможностей. Стимулирование экономического роста должно основываться на развитии медицины, информационных систем, новых технологий. Целью и основой новой экономической модели должно стать улучшение общественного благосостояния. Необходимыми являются стратегическое планирование, развитие частно-государственного партнерства. Новая модель экономики должна вобрать в себя лучшие элементы плановой и рыночной систем. Рост общественного благосостояния как приоритет экономического развития может быть обеспечен через механизмы внутреннего инвестирования и целевого кредитования.

Список использованных источников:

1. Висоцька М.П. Теоретичні передумови макроекономічної політики. *Стратегія розвитку України*. 2017. № 1. С. 97–99.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов : в 2-х т. Москва : Наука, 1993. 570 с.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. *Избранные произведения*. Москва : Экономика, 1993. С. 224–518.
4. Висоцька М.П. Еволюція механізмів державного регулювання економіки. *Науковий вісник Академії муніципального управління Серія «Управління»*. 2014. Вип. 4. С. 90–100.
5. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів Ukraine Households Self-Perceived of Their Income (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2016 року) : статистичний збірник. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arch_sdrd_zb.htm
6. Папава В. Международный валютный фонд в Грузии: Достижения и ошибки. Компания Империял, 2001. С. 17–31.
7. Ананьин О., Хаиткулов Р., Шестаков Д. Экономическая теория. Вашингтонский консенсус: пейзаж после битв. *Мировая экономика и международные отношения*. 2010. № 12. С. 15.
8. Висоцька М.П. Дослідження антикризових підходів до управління макроекономікою. *Стратегія розвитку України*. 2018. Вип. 1. С. 107–112.

Gavrilko T. O.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
National Aviation University*

RISKS OF FRAUD IN THE FIELD OF FINANCIAL SERVICES

Summary

The article considers the risks of fraud that arise in the field of financial services in the context of technological and information changes occurring in modern society. The risks of fraud in the banking sector have been studied and the existing approaches to the typology of risks have been analyzed. Internal and external risks of fraud in banking institutions have been considered. The tendencies of external fraud with the use of cyberspace in the conditions of a coronavirus pandemic have been analyzed. The classification of frauds in relation to customers and employees of banking institutions and ways to prevent it have been proposed. The risks of fraud in the field of non-banking financial services have been studied. The sources of fraud in financial companies, credit unions and insurance companies have been identified. The NBU's initiatives to regulate the non-banking financial services market were considered.

Introduction

The current situation in the world indicates the need to increase attention and to improve the means of preventing and struggle with fraud in the field of financial services. The global picture of fraud in the field of financial services is quite disappointing: internal and external threats of fraud arise in the banking sector, in the field of non-bank financial institutions, in the field of insurance, in the field of non-cash circulation.

Fraud is threatening for individuals, businesses and the state as a whole, given that technological and information changes taking place in modern society create conditions for the emergence of new forms of crime and, accordingly, require new ways to struggle with it. The rise of fraud is increasingly related to the use of cyberspace; the transfer of physical assets and processes into the digital space within the implementation of «Industry 4.0» has expanded opportunities for businesses and organizations; active application and expansion of business contacts on the basis of the Internet platforms has introduced new priorities in the markets «business to consumer», «business to business», «business to government». At the same time, the typology of fraud and ways of inflicting financial and non-financial losses increased (for companies – the decrease of reputation, loss of trust of clients, business partners).

The coronavirus pandemic has caused serious economic recession in the world; due to the introduction of strict preventive measures by many countries to control the spread of the epidemic, it has become necessary to transfer the business activity of enterprises to on-line mode. The collapse of the economy led to rising unemployment, declining incomes and it led to the search for earnings and opportunities to pay off debts using online platforms. At the same time, there was a quick increase in the number of the Internet fraud and cybercrimes committed by those seeking to enrich themselves through the crisis.

This situation is fully inherent also for the Ukrainian society, so it is advisable to analyze the possible risks of fraud in financial services, taking into account the specifics of the crisis, and to identify sources of threats, and to understand the behavior to prevent fraud.

Part 1. Risks of fraud in the banking sector

Fraud related to the activities of banking institutions, both in quantitative and in value terms, are among the leading countries in the financial sector. According to research by analysts of the company «Bottomline Technologies», the results of which are presented in the report «UK Business Payments Barometer: Payments For a New Economy», in 2018, 56% of the UK companies were victims of banking fraud; no more than 75% of the total number of victims were able to recover lost funds only partially. A large number of respondents could not fully determine the amount of loss; 27% estimated their losses in the range of 10-50 thousand GBP, 9% – up to a quarter of a million, 2% – more than a million GBP.

Global study conducted from November 2018 to February 2019 in 43 banks (13 of them belonged to the countries of the Asia-Pacific region, 5 of them are in America, the location of 25 countries is in Europe, the Middle East and Africa) found that more than half of the banks located in different countries confirmed the increase in losses from fraud, and more than 60% – an increase in the number of frauds; while most of them managed to recover only a quarter of the loss [1].

Fraudulent actions in the banking sector are characterized by both external and internal nature. Typology of fraud in the banking sector is devoted to a number of studies based on the application of various criteria for the classification of fraud. The subjects who commit fraud, as a rule, include: bank employees; customers served by banks; joint fraudulent actions of employees and customers; fraudsters who do not belong to these categories and commit fraud alone and are members of criminal groups.

Kushnerov O.S. distinguishes four groups of fraudulent transactions related to the use of bank cards, deposit and credit services, as well as the implementation of settlement and cash services [8]. Shevchenko A.M. focuses on the most common abuses in the banking sector: intentional bankruptcy,

cash withdrawal, money laundering and withdrawal, direct embezzlement, other fraudulent actions of bank staff [14].

According to Kuznietsova N.V., persons committing fraudulent activities are divided into «domestic» fraudsters, professional fraudsters and borrowers who use the services of professional fraudsters; the author proposes the use of scoring models, which make it possible to cut off persons with intent to defraud at the stage of analysis of loan applications [7].

Melnyk S.S. provides a sufficiently capacious classification of fraud in relation to a commercial bank, using a number of classification features, which includes reasons for determination, the environment of manipulation, the degree of coverage, the scope, the direction of manipulation, the method of acquisition of financial resources, the volume of commitments, the direction of financial consequences and others [9].

Hrytsenko K.H. considers fraud by bank staff and proposed the use of economic and mathematical methods to establish fraudulent actions: qualitative, quantitative, using artificial intelligence and hybrid [4].

Cherniavskyi S.S. proposes the classification of crimes in the field of banking in terms of a criminal approach to their evaluation: depending on the nature of banking operations; features of the object of criminal actions; characteristics of persons committing crimes; technologies used in the process of organizing and committing criminal acts [12].

Analysis of the legal assessment of crimes committed in the banking sector is given in the study of Klochko A.M. The author distinguishes between crimes committed by bank employees, persons who are not bank employees, as well as organized groups [6].

According to research, banking institutions around the world see an increase in fraud schemes during the crisis, the intensification of cybercriminals and financial fraudsters. Although there is primarily an increase in the external risks of fraud, abuses involving bank staff remain significant, and the lack of available information is in many cases due to banks' reluctance to tarnish their reputations in the eyes of customers and business partners.

According to existing data, almost 90% of all criminal acts in the banking sector are committed with the participation of bank employees themselves. The way out of this situation is insurance against abuse of employees, which is very developed in foreign countries and, as a rule, is part of the Comprehensive Banking Insurance program. Banks in Ukraine do not show much desire yet to insure this type of risk and this is due to a number of reasons: the high cost of the franchise, the lower threshold of compensation (starting from 50-100 thousand USD), the need to attract a reinsurer with high financial capacity.

It should be noted that the European banks, in contrast to the Ukrainian ones, are characterized by a lower level of fraud by bank employees due to the interest of banks in disclosing such information, which prevents further

stay of a person with a negative reputation in the banking sector. Internal fraud in domestic banks in many cases is not accompanied by punishment, except for voluntary dismissal, which allows criminals to continue their abuse in other banks.

The most attractive area for abuse is retail lending, which is due to fewer opportunities to control the procedure of processing loans due to their larger number and smaller amounts compared to corporate lending. One of the ways of this kind of fraud is to issue a bank loan to a consumer without his or her knowledge using forged or stolen documents. Such a situation may arise in the case of signing additional credit agreements by the client without understanding their essence or providing extra copies of certified personal documents.

Quite common is the situation when customer funds for loan repayment are credited to other people's accounts or in case of loan repayment a very small amount that remained and has not been notified to the borrower over time due to the accrued penalty becomes large enough that the bank requires to pay.

Cases of fraud with deposits are not uncommon: when drawing up bank documents, they may indicate a smaller amount than actually paid; deposit funds can be credited to another account; an employee of the bank may offer higher interest on the deposit if the deposit will not be made through the cashier, which actually leads to the misappropriation of customer funds. In the process of settlement and cash service fraudulent actions can also be committed: issuance of counterfeit notes, withdrawal of notes in case the client receives a large amount, reduction of funds on the account as a result of writing them off without warning the account holder.

In recent years, and especially during the coronavirus pandemic, there has been a sharp increase in the number of external frauds, which include attacks on citizens' accounts through the misappropriation of personal data, cyberattacks, and fraud in the field of cardless transactions.

At the same time, in Ukraine, there is a decrease in losses from illegal use of payment cards. In 2019, based on information provided by banks, payment instrument holders and trade structures, the amount of losses due to abuse in the use of payment cards amounted to 0.0042% of the total amount of all transactions with it (for comparison, in 2018 this indicator had a level of 0.0092%, its value in 2017 was 0.0077%) [15].

According to the NBU the amount of criminal transactions per 1 million UAH of all executed expenditure transactions with the use of cards in 2019 amounted to 42 UAH and it was twice less than in 2018; the average value for one criminal operation was 2100 UAH (in 2018 – 2500 UAH). The number of cases of payment card fraud also decreased from 105.5 thousand in 2018 to 71.9 thousand in 2019.

Despite the positive trend in the use of payment cards, the main tool for this type of abuse is the Internet, which carries 58% of fraud, although in 2019 the

number of cases of fraud committed through the network also decreased almost twice and amounted to 41.4 thousand cases [15].

Despite this, the amount of funds stolen from the bank accounts of the Ukrainians in 2019 amounted to 362 million UAH, in 2018 – 245 million UAH. The most common schemes of payment fraud concerned obtaining fraudulently obtained the details of cards, keys and passwords of access to the Internet banking from citizens themselves. According to the Ukrainian Interbank Association of Members of Payment Systems «EMA» the largest share of fraud in 2018-2019 (65%) was carried out using the Internet and social engineering (psychological impact on victims) [17].

The value of the estimated income of criminals increased from 245.81 million UAH, in 2018, to 361.99 million UAH, in 2019, including due to social engineering – from 240.92 million UAH up to 282.25 million UAH. Also the amount that fraudsters received for committing one abuse increased: on the Internet – from 85 UAH up to 336 UAH, using social engineering methods – from 2 333 UAH up to 3 400 UAH, as a result of SIM card replacement – from 3 620 UAH up to 6 200 UAH.

Attacks on ATMs (skimming, cash trapping, physical attacks) are not excluded from the arsenal of criminals: they make up about 24% of all fraudulent actions. In 2019, 80 cases of skimming (card cloning) were recorded – 22 less than in 2018 and 33 less than in 2017. The number of abuses with the use of cash trapping (blocking the process of withdrawing cash from an ATM) was 193 in 2019, which is 103 cases more than in the previous year. The number of ATM hacks has also increased to 77 (in 2018–2020). The largest number of break-ins was carried out using a gas explosion – 38, 13 – by breaking, 12 – by organizing an explosion, 7 – by stealing software and technology self-service complex.

In the context of the coronavirus pandemic, the number of cyber frauds increased. According to the cyber police, the number of phishing attacks has quickly increased taking into account a favorable environment due to panic and anxiety of people about coronavirus issues, the need to work remotely from home, to use video services.

Cybercrime is reviewed by world experts as a threat that may take the first place in the near future, even ahead of terrorism. Due to the actions of cybercriminals, the losses of the world economy each year amount to about 114 billion USD. The USA estimates its losses over the Internet at 400 billion USD, which is three times the annual cost of education.

Cybersecurity experts consider Ukraine as one of the centers of hacking, along with such countries as Russia, Brazil, and China; it is one of three leading countries of DDoS attacks (12% of the total number of attacks). In Ukraine, most cybercrime cases originate in its own territory, although when it comes to using fraudulent schemes to intrude on the system, distort information, spam or use software with criminal intent, the addresses of fraudsters can be in any other country.

Today, the most common type of cybercrime is phishing, as a result of which attackers extract confidential data: passwords, logins, information about personal accounts, the details of cardholders. There are various types of phishing: SMS-phishing (for example, notification of blocking a credit card by a bank with the condition of providing details for its unblocking); Internet phishing (creation of fake pages imitating the official pages of a bank, online store, etc.); vishing (receiving information about the card details by phone calls allegedly from bank officials).

According to Check Point experts who together with Dimensional Research conducted a survey among experts in the field of information technology and information security around the world, 71% of respondents recorded a quick increase in cyberattacks since the beginning of the pandemic; 55% identify phishing as the predominant threat; second place is given by 32% to fraudulent sites that offer advice on coronavirus; 28% focus on increasing the number of malware; 19% – on the growth of the number of extortionists [19].

In April 2020, Trend Micro Incorporated released data on the cyber threats that were most prevalent during the coronavirus pandemic: spam (65.7% of cyberattacks), malware (26.8% of cyberattacks), malware URLs and sites. The largest number of criminal files with words «covid» or «covid19» was found in the United States – 26.6%, France – 12.2%, Canada – 11.2% [20] (Figure 1).

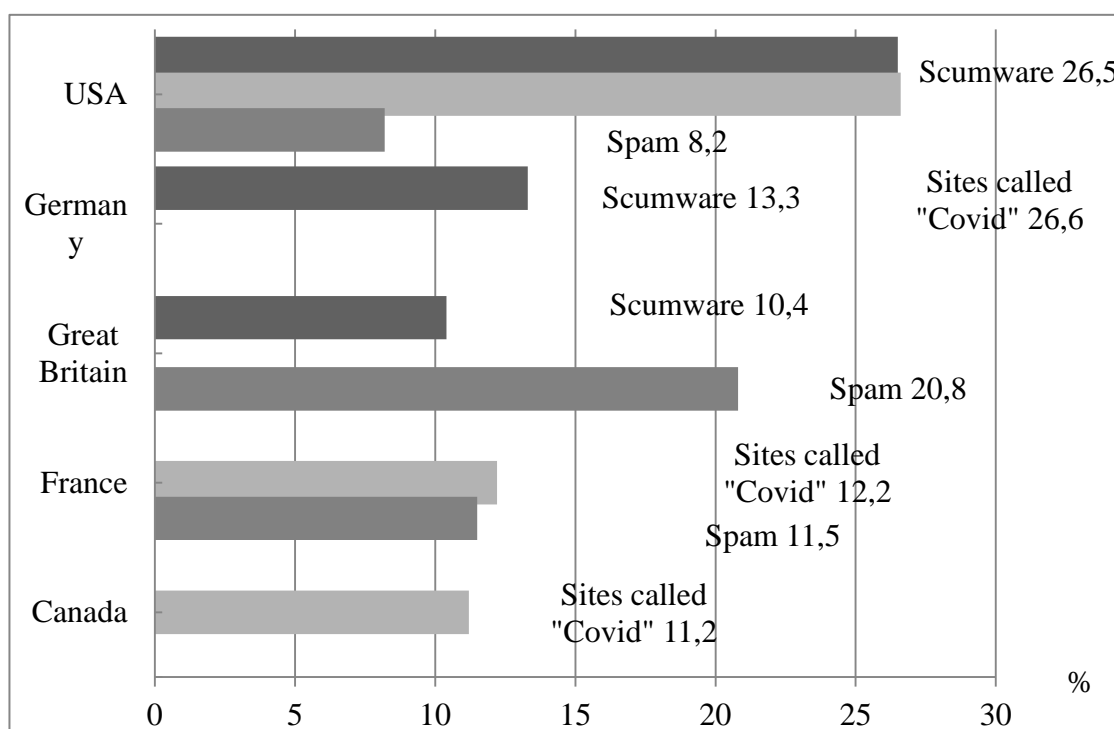


Figure 1. Types of cyberthreats during a pandemic

Source: built by the author according to the data [20]

Antivirus company Eset made a report in March 2020 on ways to enrich criminals in cyberspace. The most common way was to disseminate information ostensibly on behalf of the World Health Organization; the transition to malicious links ended with the theft of personal information and payment data.

In Ukraine, there is currently no complete information on cybercrime during the quarantine period, but according to information security experts, its number has increased sharply: each bank is the object of dozens and sometimes hundreds of cyberattacks, and this situation is not unique for banks of Ukraine, as well as banks in many countries. The lack of statistics is associated with reputational risks, which can increase sharply as a result of customers' doubts about the security of their funds in a particular bank. The problem is complicated by the lack of a single center in Ukraine, which would act as an accumulative structure for decision-making in the field of cybersecurity, harmonizing the actions of the State Special Communications Service, the Ministry of Digital Transformation, the National Security and Defense Council, Cyber Department of Security Service of Ukraine.

Table 1 shows a generalized classification of fraud in relation to customers and employees of banking institutions and ways to prevent them.

Payment card fraud and other forms of abuse with the use of online banking are not ignored in Ukraine and in the European countries. In 2018, the NBU of Ukraine developed «Recommendations for Reducing the Risk of Fraudulent Transactions», which considered the following types of fraud: fraud in the case of using an ATM; fraud in the Internet space; fraud using terminals; fraud that occurs during the implementation of remote maintenance; social engineering. This document provides recommendations for preventing abuse with use of payment cards and security in the case of banks using remote customer service [16].

The European Union has also taken a number of steps to reduce the threat of banking fraud. It especially concerns the Directive adopted in 2017, which has outlined a number of key provisions on combating fraud and counterfeiting non-cash payment instruments. Clause 2.3 of paragraph 2 of this Directive is of particular importance, which substantiates the cross-border nature of abuses involving non-cash payments not only in the EU member states but also those that form a globalized community [18].

Particular emphasis is placed on the need for concerted action by countries seeking to ensure a high level of security in the field of online payments to prevent such phenomenon as, for example, skimming payment card data in the EU country and on the basis of data obtained forgery of the card with subsequent misappropriation of funds outside the country.

Table 1

Classification of fraud and methods of prevention

No.	Type of fraud	Ways to prevent
1	2	3
Internal fraud		
1.	Credit	<u>From customers</u> Preliminary acquaintance with credit conditions Careful study of credit documentation Requirement to receive a payment document in case of loan repayment and a certificate of its full repayment
		<u>On the part of bank employees</u> Application of modern methods of customer identification Credit history analysis of clients Study of the financial condition of borrowers
2.	Deposit	<u>From customers</u> Control of payment documents on deposited funds Adherence to the official procedures for making a deposit Constant control of own deposit account Storage of payment documents for at least three years
3.	At settlement and cash operations	<u>From customers</u> Control of the issued amount in the presence of the cashier Checking the status of issued notes in the presence of the cashier Control of issued payment documents
External fraud		
4.	Cybercrime	<u>From banking institutions</u> Organizational, legal, engineering and technical means of cyber defense Operating model optimization Multifactor authentication Physical biometrics
		<u>From customers</u> Use of licensed software Constantly updating the operating system Application of anti-virus programs Use of official and well-known sites Backup files with important information Application of limits on transactions when using payment cards
5.	Phishing	<u>From customers</u> Secure storage and non-disclosure of card PINs, CVC2 / CVV2 codes, data for Internet banking login, one-time passwords for additional authentication Creating strong passwords Caution in cases of requesting card details outsiders Ignore suspicious emails and links
6.	Social engineering	<u>From customers</u> Do not answer phone calls that cause doubts Do not trust calls allegedly from bank representatives who try to request personal information (neither representatives of the NBU nor any other bank have the need and authority to make such calls) Use SMS-informing services Do not use your financial number on social networks Do not send a copy of your passport or ID code over the Internet Constantly increase the level of your financial literacy

Source: compiled by the author

The EU initiatives to struggle international crime in the field of non-cash payments are reflected in the EU policy cycle EMPACT and it has been introduced in 2010 and extended for the period 2018-2021. The essence of the political cycle is to identify criminals who commit fraud, through the cooperation of the EU institutions with law enforcement agencies and other structures that have certain powers and interests.

Part 2. Risks of fraud in the field of non-banking financial services

Non-bank financial institutions play an important role in meeting the needs of consumers, their successful operation is one of the factors ensuring economic stability of the country. From July 1, 2020, in accordance with the so-called «split» law the NBU becomes the regulator of the non-banking financial services market, which employs credit unions, insurance companies, pawnshops, and financial companies.

Lending in the non-banking financial market is characterized by a steady upward trend today. The largest share of loans issued falls on financial companies: the amount of loans issued in 2019 amounted to 79.2 billion UAH, in 2018 this figure was 51.9 billion UAH. Loans issued by credit unions in 2018 reached 16.4 billion UAH, in 2019 – 18.2 billion UAH. The volume of lending by pawnshops in 2018 amounted to 2.3 billion UAH, in 2019 – 2.7 billion UAH [21].

The ratio of lending by financial companies of two categories of borrowers – individuals and legal entities – has changed in the new loan portfolio: more than half of loans to individuals and individual entrepreneurs (at the end of 2019 loans to legal entities prevailed – about 78% of the total volume).

A high share of loans is carried out online. In 2019, the share of remotely concluded credit agreements was distributed depending on the term of validity as follows: 92.33% – credit agreements with a term of up to 30 days; 5.28% – with a validity period from 30 to 90 days; 1.28% – from 90 days to 1 year; 1.1% – more than 1 year.

For consumers – individuals, it is characterized by demand mainly for microloans (the average loan amount in 2019 was 3711 UAH), which do not require collateral; legal entities apply for loans of a significant amount, which can reach hundreds of thousands of dollars and require collateral.

Although, business loans can be quite expensive compared to bank loans and attractive feature is the short terms of the decision to grant a loan and the lack of requirements for the financial condition of the borrower. This explains the possibility of the risk of fraud on the part of the borrower, whose credit history is usually not studied, as well as not established its actual solvency.

As the real situation shows, financial companies in most cases ignore the provisions of the guidelines developed by the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets (No. 1033 dated June 06, 2019) and related to electronic credit agreements in the conditions of using information and telecommunication systems. The proposed measures included applying to

the credit bureaus for information about the borrower, the introduction of a better procedure for identifying customers using modern IT solutions.

The risks of fraud in the non-banking financial sector may be related to the wrongful acts of the financial companies themselves, which do not provide borrowers with complete information on credit terms; this is especially true of loan repayment terms and penalties that will be applied in case of violation. As a result, the advertised interest-free loan or with a minimum annual interest rate can be converted into a loan of 100% or 200% per year.

There are many cases of concluding a loan agreement on the condition of payment of certain preliminary installments (in many cases monthly), after which the loan is postponed, which can last more than one month; while the continuation of the payment of contributions remains mandatory, otherwise the loan agreement may be terminated.

The new regulatory model set out by the NBU in the White Paper «Future Regulation of the Lending Market by Financial Companies», which concerns the further activities of financial lending companies, provides a new approach to licensing financial companies and applying a number of criteria in monitoring the NBU's market behavior: protection of clients' rights, including compliance with service delivery standards and requirements for their advertising; ensuring transparency and disclosure of information; ensuring the impeccable business reputation of owners and managers; counteraction to anticompetitive activity; counteraction to abuse and illegal activity; control over the implementation of the CPO authority» [21].

The NBU published a number of White Papers, which set out the intentions to regulate the activities of other participants in the market of non-banking financial services: financial companies, credit unions, pawnshops, companies operating in the insurance market, factoring market and non-bank leasing [22-26].

The lack of norms for full-fledged regulation of credit unions by National Commission for State Regulation of Financial Services Markets led to a basis for fraudulent actions by employees of these structures. Despite the fact that for the period 2015-2019, 230 credit unions have been excluded from the State Register of Financial Institutions and today the number of officially registered is 337, only 241 credit unions reported to the State Regulation of Financial Services Markets on their activities [22].

The most common cases of fraud in credit unions are related to:

- criminal actions of staff leading to misappropriation of credit union property (falsified credit agreements executed without the knowledge of citizens; seizure of funds placed on deposit accounts of credit union members; use of fictitious persons for loans);
- illegal activity without state registration as a financial institution or continuation of operation in case of removal from the registration list and liquidation of the license;
- fraud on the part of depositors – obtaining loans on false documents;

– use of «financial pyramids» with the involvement of members of the credit union on the condition of receiving remuneration in case of increase in the number of members of the organization.

The «Financial pyramid» is a phenomenon that periodically occurs not only in credit unions, but also in all areas of the financial services market. The creators of the «financial pyramids» promise trusting citizens high incomes, but they can only arise from the redistribution of funds of many people in favor of a small number of people. In many cases, fraudsters are the initiators of the pyramids after receiving the money disappear without a trace; even if the «financial pyramid» has worked, its lifespan is three to nine months, after which it falls apart.

A new «financial pyramid» with all the signs of fraud has recently appeared on the Ukrainian market – the Exlimited project; the organizers of the project promise to receive a quick income in the case of investing funds in hryvnia or cryptocurrencies with a daily profit of 0.4% to 1.5%. The project's website links to a questionable license and 28 allegedly implemented international projects without giving their names. The fraudulent nature of this project is confirmed by the fact that the legislation of Ukraine gives the right to attract funds from the population and pay interest only to banks and credit unions registered in Ukraine.

An important area of the market of non-banking financial services is insurance, currently represented in Ukraine by 225 insurance companies, 22 of which – IC «life», 203 – IC «non-life». In comparison with the insurance markets of foreign countries in terms of assets and volume of consumed insurance services, the domestic insurance market is at an insufficient level of development. The value of the penetration of insurance services in Ukraine is 1.4%, while its average value reaches 5% in Europe, and 6.1% in the world.

Obstacles to the growth of the insurance market are, first of all, lack of trust in insurance companies due to lack of transparency in their activities, inefficient consumer protection system, widespread violations of insurance conditions by insurance companies, unreliability and low level of professionalism of insurance intermediaries.

Insurance fraud can be organized by both insurers and policyholders, and in some cases by agreement of both parties. Offenses by insurance companies include:

– violation of licensing conditions of activity (for example, implementation of those types of insurance activity for which there are no licenses);

– deceptive actions of the insurer during the conclusion of the insurance contract, which leads to the transfer of responsibility to the insured in the case of an insured event;

– appropriation by employees of the insurance company of insurance premiums of policyholders.

Insurers, in turn, can commit fraudulent actions by: artificially increasing the sum insured on the basis of false information provided; concluding insurance contracts simultaneously in several insurance companies without notifying them, and in case of an insured situation – receiving full insurance indemnity from them; committing malicious acts leading to the occurrence of an insured event to receive insurance payments.

The NBU's initiative to regulate the insurance services market to increase the reliability of the insurance sector, first of all to form a legal framework that will help to protect the rights of policyholders, to apply constant monitoring of the risk management system and compliance of management with qualification requirements.

Conclusions

Fraud should be understood as illegal actions aimed at misappropriating property or financial resources through fraud or abuse of trust. The implementation of fraudulent actions in the field of financial services not only leads to significant material damage to the subjects involved in financial relations and also damages their reputation, image, relationships with business partners. The development of digital technologies creates the basis for the intensification of fraud, while opening opportunities for the use of innovative methods and tools to prevent and eliminate fraud.

The warning of internal fraud in banking and non-banking financial institutions should be an effective mechanism for prevention and struggle with fraud, based on effective legal, organizational, software and technical methods of protection. The basis for the implementation of this mechanism should be the corporate culture of the organization, which would provide for the presence of high moral and ethical standards of behavior of employees, and especially senior management.

With regard to external fraud, which is carried out primarily using cyberspace, it is necessary to develop cyber insurance in Ukraine, which would insure the following cyber risks: risks of financial loss due to the loss or violation of the integrity of financial information as a result of DDoS-attack; risks of financial loss due to interference with the operation of computer systems; risks of financial loss due to virus attacks on the computer system or in cases of damage to software by attackers.

The problem of fighting corruption remains urgent, which is not only a significant factor in influencing the risks of financial fraud, but also one of the main political, economic and social problems. Particular attention should be paid to the phenomenon of White-Collar Crime, which is relatively new for Ukraine and has been known for a long time in developed countries.

References:

1. Hlobalne doslidzhennia z pytan shakhraistva u bankivskii sferi. KPMG (2019) [Global study on banking fraud. KPMG]. Available at: <https://home.kpmg/ua/uk/home/insights/2019/12/fraud-banking.html> (accessed 15 June 2020).
2. Baranovsky O.I. (2014) *Filosofia bezpeky: monohrafiia* [Philosophy of security: monograph]. Kyiv : UBS NBU, 715 p. (in Ukrainian)
3. Bidnyak H. S. (2019) *Teoriia i praktyka vykorystannia spetsialnykh znan pry rozsliduvanni shakhraistv : monohrafiia* [Theory and practice of using special knowledge in the investigation of fraud: a monograph] Dnipro: Dnipro. state University of Internal Affairs affairs, 152 p. (in Ukrainian)
4. Gritsenko K.G. (2019) Analiz metodiv vyavlennia shakhraistv u bankakh, shcho zdiisniuiutsia personalom banku [Analysis of methods of detecting fraud in banks by bank staff]. *Matematychni metody, modeli ta informatsiyni tekhnolohiyyi v ekonomitsi* [Mathematical methods, models and information technologies in economics], vol. 34, pp. 333-337.
5. Gladkikh D.M. (2019) *Zabezpechennia bankivskoi bezpeky Ukrainy v umovakh rozvytku informatsiinoi ekonomiky: desert. na zdob. nauk. st.. dokt. ekon. nauk za spetsialnistiu 21.04.01 – ekonomichna bezpeka derzhavy (ekonomichni nauky)*. [Ensuring banking security of Ukraine in the development of information economy: dessert. on zdob. Science. st. dr. econ. Sciences, specialty 21.04.01 – economic security of the state (economic sciences)]. Kyiv: National Institute for Strategic Studies, 531 p.
6. Klochko A.M. (2014) Zlochyny u sferi bankivskoi diialnosti [Crimes in the field of banking]. *Pravovyy visnyk Ukrayins'koyi akademiyi bankivs'koyi spravy* [Legal Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking], no. 1(10), pp. 68-71.
7. Kuznetsova N.V. (2017) Skorynhovi tekhnolohii otsiniuvannia ryzykiv shakhraistva v bankivskii diialnosti) [Scoring technologies for assessing the risks of fraud in banking]. *Informatsionnyye tekhnologii i bezopasnost'* [Information Technology and Security], pp. 43-47.
8. Kushnerev O.S. (2019) Tendentsii shakhraiskykh operatsii na bankivskomu rynku ta mozhlyvosti protydii [Trends in fraudulent transactions in the banking market and opportunities for counteraction]. *Innovatsiyna ekonomika* [Innovative economy], no. 3-4 (79), pp. 180-188.
9. Melnik S.S. (2017) Klasyfikatsiia finansovoho shakhraistva v komertsiinomu banku [Classification of financial fraud in a commercial bank]. *Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu* [Scientific Bulletin of Kherson State University], vol. 23, pp. 89-92.
10. Oliynychuk O. (2017) Bankivski kartky yak obiekt shakhraistva: stan i protydiia yavyshchu (2017) [Bank cards as an object of fraud: the state and counteraction to the phenomenon]. *Aktual'ni problemy pravoznavstva* [Actual problems of jurisprudence], vol. 1(9), pp. 91-94.
11. Sokrovska N.Ya., Hamiga Yu.A. (2018) Protydiia finansovomu shakhraistvu u vitchyznianskykh orhanizatsiiakh [Counteraction to financial fraud in domestic organizations]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu* [Scientific Bulletin of Uzhhorod National University], pp.73-76.
12. Chernyavsky S.S. (2010) *Finansove shakhraistvo: metodolohichni zasady rozsliduvannia [Tekst]: [monohrafiia]* [Financial fraud: methodological principles of investigation]. Kyiv : Hi-TechPress, 624 p. (in Ukrainian)
13. Chynytska I.I. (2017) Zakhody zapobihannia finansovomu shakhraistvu ta lehalizatsiia koshtiv, zaroblenykh zlochynnym shliakhom [Measures to prevent financial fraud and money laundering]. *Problemy ekonomiky* [Problems of the economy], vol. 2, pp. 282-291.

14. Shevchenko A.M. (2015) Zlovzhyvannia ta makhinatsii na rynku finansovykh posluh: metody borotby, zasoby protydyi [Abuse and fraud in the financial services market: methods of struggle, means of counteraction]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky* [Global and national economic problems], vol. 7, pp. 767-771.

15. NBU zafiksuvav zmenshennia kilkosti shakhraistv iz platizhnymy kartkamy (2020) [The NBU has recorded a decrease in the number of payment card fraud]. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2891790-nbu-zafiksuvav-zmensenna-kilkosti-sahrajstv-iz-platiznimi-kartkami.html> (accessed 16 June 2020).

16. Rekomendatsii dlia znyzhennia ryzyku shakhraiskykh operatsii: NBU. Lyst vid 04.07.2018 No. 57-0009/36366 (2018) [Recommendations for reducing the risk of fraud: NBU. Letter dated 04.07.2018 No. 57-0009/36366]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v3636500-18#Text> (accessed 17 June 2020).

17. Tartasyuk S.(2020) 13 shakhraiskykh skhem, yaki dozvolily potsupyty v ukrainsiv 362 miliony [13 fraudulent schemes that allowed Ukrainians to steal 362 million]. Available at: <https://minfin.com.ua/ua/2020/02/14/40729350/> (accessed 17 June 2020).

18. Dyrektyva Yevropeiskoho Parlamentu ta Rady «Pro borotbu z shakhraistvom ta pidrobkoiu bezghotivkovykh platizhnykh zasobiv ta zaminoiu Ramkovoho rishennia Rady 2001/413/JHA» 2017 roku (2017) [Directive of the European Parliament and of the Council on combating fraud and counterfeiting of non-cash means of payment and replacing Council Framework Decision 2001/413 / JHA 2017]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua> (accessed 17 June 2020).

19. Nefedova M. (2020) Check Point: pandemyia koronavyrusa sozdala ydealnye uslovyia dlia kiberatak [Check Point: The coronavirus pandemic created ideal conditions for cyberattacks]. Available at: <https://xakep.ru/2020/04/08/corona-infosec-problems/> (accessed 18 June 2020).

20. Kak kyberprestupnyky yspolzuiut pandemiyu koronavyrusa (2020) [How cybercriminals use the coronavirus pandemic] ComNews. Available at: <https://www.comnews.ru/content/205449/2020-04-07/2020-w15/kak-kiberprestupniki-ispolzuyut-pandemiyu-koronavyrusa> (accessed 19 June 2020).

21. Bila knyha. Maibutnie rehulivannia rynku kredytuvannia finansovymy kompaniiamy: NBU (2020) [White book. Future regulation of the lending market by financial companies]. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_credit_fincompanies_2020 (accessed 26 June 2020) (accessed 26 June 2020).

22. Bila knyha. Maibutnie rehulivannia kredytnykh spilok. NBU (2020) [White book. Future regulation of credit unions. NBU] Available at: https://bank.gov.ua/ua/news/all/bila-kniga-maybutnye-regulyuvannya-kreditnih-spilok?fbclid=IwAR0dnYLy7IZ9c65V9_A7uQUxKzRY6wN3z80seDvQXadGwydhCL6xCwnw0QQ (accessed 26 June 2020).

23. Bila knyha. Maibutnie rehulivannia diialnosti lombardiv. NBU (2020) [White book. Future regulation of pawnshops. NBU]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bila-kniga-maybutnye-regulyuvannya-diyalnosti-lombardiv> (accessed 26 June 2020).

24. Bila knyha. Maibutnie rehulivannia rynku strakhuvannia v Ukraini. NBU (2020) [White book. Future regulation of the insurance market in Ukraine. NBU]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bila-kniga-maybutnye-regulyuvannya-rynku-strahuvannya> (accessed 27 June 2020).

25. Bila knyha. Maibutnie rehulivannia rynku faktorynhu. NBU (2020) [White book. Future regulation of the factoring market. NBU]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bila-kniga-maybutnye-regulyuvannya-rynku-faktoringu> (accessed 28 June 2020).

26. Bila knyha. Maibutnie rehulivannia nebankivskoho lizynhu. NBU (2020)[White book. Future regulation of non-bank leasing. NBU]. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bila-kniga-maybutnye-regulyuvannya-nebankivskogo-lizingu> (accessed 28 June 2020).

Гірченко Т. Д.

*кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Інституту банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

Семенюк І. М.

*аспірант
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

Черіковська Н. В.

ДВНЗ «Університет банківської справи»

ЗНАЧЕННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація

У роботі уточнено сутність поняття цифрової економіки та її складників, що змінювалися в процесі еволюції класичної економіки. Проаналізовано рівні формування інформаційного суспільства впродовж розвитку цифрової економіки. Досліджено процес побудови інформаційного середовища та інформаційного суспільства з причин необхідності формування цифрового ринку з курсом на євроінтеграцію. Розглянуто особливості стану цифрової економіки в Україні. Охарактеризовано перспективи впливу цифрової економіки на макроекономічне середовище країни. Окреслено перспективи розвитку цифрової економіки в Україні та світі.

Вступ

Цифрова економіка є стратегічною метою розвинених країн світу, а цифрові технології трансформувалися в усі сфери соціально-економічного життя людини. Процес становлення сучасної цифрової економіки у світі пройшов довгий шлях розвитку через промислові революції, наукові відкриття та створення технологічної інфраструктури. Перше поняття використання технологій в економічній діяльності має назву електронної економіки, яка з розвитком цифрових технологій стала цифровою. Формування глобального цифрового ринку надає широкі можливості для ведення бізнесу та створює нові умови міжнародної взаємодії. Незважаючи на те що перші риси та ознаки цифрової економіки впроваджували широко в усьому світі, процес її розвитку в Україні відбувався досить повільно та мав свої відповідні етапи розвитку та особливості. За таких умов виникає необхідність у дослідженні етапів становлення цифрової економіки в Україні.

Проблемами становлення цифрової економіки та ефективності розвитку національної економіки займалися вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: Д. Тапскотт, Е. Тоффлер, Т. Месенбург, Дж. Гелбрейт, Б. Гейтс, С. Хантінгтон, Т.Д. Гірченко, О.І. Барановський, С.В. Міщенко, О.В. Мельниченко, О.О. Стороженко, В.В. Апалькова, А.П. Добринін, С.В. Коляденко, В.В. Фіщук, Л.З. Кіт, В.І. Ляшенко, А.О. Маслов, М. Войнарєнко, А. Шемета та ін. Ними запропоновано різні підходи як до визначення поняття «цифрова економіка», так і до процесів поліпшення національної економіки України. У наукових дослідженнях значну увагу присвячено становленню цифрової економіки в Україні та розвитку національної економіки, її структурних компонентів протягом незалежності країни та курсу на євроінтеграцію. З різних точок зору досліджено особливості розвитку електронної комерції та ведення електронного бізнесу, які не суперечать один одному. Вітчизняні науковці зробили вагомий внесок у дослідження цифрової економіки та національної економіки, що потребує подальших досліджень у процесах зародження, набуття форми та перспектив розвитку в Україні.

У подальших параграфах пропонується уточнення сутності та складників цифрової економіки, дослідження її становлення в Україні у хронологічному періоді, окреслення розвитку електронної комерції та електронного бізнесу, формування інформаційного суспільства, перспектив та пріоритетів розвитку цифрового ринку в умовах необхідності посилення розвитку національної економіки.

Розділ 1. Сутність поняття цифрової економіки

Розвиток цифрової економіки тісно пов'язаний із використанням сучасних комп'ютерних, електронних та інформаційних технологій. Ступені ефективності та показники розвиненості економіки країни сягатимуть більшого значення залежно від упровадження інструментів та складників цифрової економіки. Значення розвитку цифрової економіки велике й для подальшого економічного життя України в умовах інтеграції до цифрового ринку Європейського Союзу. Становлення цифрової економіки в Україні є довготривалим процесом, що стимулює дослідження появи ознак цифрової економіки та перспектив їх розвитку за відповідними складниками [11].

Структурними компонентами цифрової економіки, на думку Т. Мезенбурга, є:

1) підтримуюча інфраструктура (апаратне та програмне забезпечення, системи автоматизації, комп'ютерні технології, телекомунікаційне забезпечення, мережі та ін.);

2) електронний бізнес (проведення економічної діяльності чи будь-яких бізнес-процесів, дій, систем на основі використання інформаційних технологій та комп'ютерних мереж);

3) електронна комерція (розподіл та продаж товарів через мережу Інтернет).

Наведені компоненти характеризують цифрову економіку як окрему систему ведення економічної діяльності, підтвердженням чого є наукові визначення досліджуваного терміна. Сутність цифрової економіки полягає в управлінні економічними системами шляхом застосування сучасних цифрових технологій та формування економічно активного інформаційного суспільства. Широке розповсюдження процесів цифровізації та їх упровадження в економічні системи створюють ознаки чергової промислової революції. Трактують цифрову економіку як терміна серед наукових дослідників мають розбіжності, проте містять більше спільного, ніж відмінного.

Основні підходи до тлумачення поняття цифрової економіки наведено в табл. 1.

Спільним серед наведених визначень цифрової економіки є використання спеціалізованої апаратури та програмного забезпечення в підтримці функціонування цифрових технологій. Головною відмінністю у наведених визначеннях є спрямованість використання цифрових технологій за ступенем охоплення економічних секторів. На думку Д. Тапскотта [11], чим більша частка економічних процесів, заснованих на використанні цифрових технологій, тим більше економіка набуває ознак цифрової. Яскравим відображенням бізнес-процесів та господарської діяльності в межах цифрової економіки трактував С.В. Коляденко, поєднуючи її структурні компоненти у взаємодії між собою за Т. Мезенбургом.

Таблиця 1

Визначення поняття «цифрова економіка»

Автор	Визначення терміна «цифрова економіка»
Д. Тапскотт [11]	– економіка, що заснована на домінуючому застосуванні цифрових технологій
С.В. Коляденко [5]	– економіка, що базується на виробництві електронних товарів і сервісів високотехнологічними бізнес-структурами і дистрибуції цієї продукції за допомогою електронної комерції
В.В. Апалькова [1]	– «цифровою» називають економіку, що активно абсорбує і застосовує цифрові технології, вона є найважливішим двигуном інновацій, конкурентоспроможності й економічного розвитку
В.В. Фіщук [8]	– економіка, котра застосовує цифрові технології та сервіси
Л.З. Кіт [7]	– цифрова економіка передбачає, що всі економічні процеси (за винятком виробництва товару) протікають незалежно від реального світу. Товари та послуги не мають фізичного носія та є «електронними»

Джерело: складено авторами

Також науковці розглядають цифрову економіку як двигун інновацій та незалежну від реального світу, адже ґрунтується на застосуванні цифрових інформаційних технологій. Цифрова економіка має широкі сектори впливу та напрями застосування, яким можна надати узагальнюючу назву «економічна система». На основі даного твердження пропонується трактування цифрової економіки як комплексу економічних систем, що функціонують на засадах використання цифрових технологій.

Загалом цифрова економіка має низку характеристик, що найбільш притаманні особливостям її впровадження в сучасне економічне середовище. Розглянемо основні характеристики цифрової економіки, які полягають у такому:

1. Функціонування системи економічних взаємодій між об'єктами та суб'єктами економічної діяльності, що базується на використанні цифрових технологій.

2. Використання глобальної мережі Інтернет та широке її впровадження в усі сфери економічної діяльності.

3. Комунікація між учасниками цифрової економіки здійснюється шляхом використанням сучасних засобів електронних каналів та цифрових платформ для збереження та відтворення інформації.

4. Широке поширення автоматизованих процесів у всі сфери економічної діяльності, що функціонує на основі цифрових технологій.

5. Упровадження цифрових технологій у політику виробництва, управління та соціальну сферу.

6. Формування бізнес-процесів онлайн та переведення їхньої частки в мережу.

7. Сприяння поліпшенню ефективності та темпів розроблення цифрових технологій, що зможуть якісно покращити бізнес-процеси, економічні процеси та економічні відносини.

8. Формування повноцінного інформаційного суспільства.

Дана група ознак найбільш характеризує особливості формування цифрової економіки та методологію її створення, а головною структурною одиницею для даного процесу є використання цифрових технологій. Саме тому питання цифрових технологій та сприяння їх розвитку є найбільш характерною особливістю у цифровій економіці, адже саме використання цифрової інфраструктури, цифрових платформ, програмного забезпечення та технологій, що підтримують автоматизаційні процеси та забезпечують віртуальне функціонування бізнес-процесів, і буде основою цифрової економіки.

Важливо зазначити, що підходи до трактування цифрової економіки можуть змінюватися з розвитком цифрових технологій та інформаційного суспільства, адже сьогодні фактично економіку можна поділити як на традиційну, так і на цифрову. В умовах постійного посилення ролі цифрової економіки в макроекономічному значенні для

країні відбувається її інтеграція в єдину ланку економічної системи, що згодом може стати об'єктом заміщення.

Іншим важливим складником цифрової економіки є формування саме інформаційного суспільства, економічна діяльність якого буде базуватися на використанні цифрових технологій. Саме на таких засадах відбуватиметься поширення цифрової свідомості та грамотності серед населення, що зможе посилити темпи впровадження цифрової, як це відбувається в найбільш розвинених країнах світу.

Таким чином, можна зробити висновок, що цифрова економіка повинна ґрунтуватися на двох ключових засадах: цифрових технологіях та інформаційному суспільстві. Найбільш характерним визначенням сутності цифрової економіки можна виділити те, що цифрова економіка активно застосовує цифрові технології, котрі спрямовані на створення електронних товарів та сервісів, формування автоматизаційних процесів для всіх сфер людської діяльності, є якісним двигуном інновацій та конкурентоспроможності, що підтримується інформаційним суспільством. Основними ознаками цифрової економіки є використання цифрових технологій, автоматизація та інформаційне суспільство. Теоретичні підходи до визначення цифрової економіки постійно трансформуються з її розвитком.

Розділ 2. Етапи цифровізації економіки в Україні

Становлення цифрової економіки в Україні почалося з моменту здобуття незалежності та триває й сьогодні. Цифровізація економіки країни набуває масштабного характеру. Відбувається популяризація досліджень комп'ютерних, інформаційних та цифрових технологій, що стимулює посилення позицій цифрової економіки. Для систематизації її періодів розвитку варто поділити цифрову економіку на декілька хронологічних етапів на основі стратегії «Україна 2030Е» [6].

Перший етап. Створення інфраструктури для формування інформаційного середовища. Хронологічний період припадає на 1990–2000 рр. Саме у цей період спостерігається насичення ринку першими цифровими машинами та апаратурним забезпеченням. Відбувається значне посилення впровадження комп'ютерних технологій в Україні, налагоджуються торговельні зв'язки та створюються відповідно орієнтовані підприємства. Також для даного періоду характерна поява терміна «інформаційне суспільство» в сучасному розумінні, який перейшов до України від Європи. У 1993 р. була сформована група Мартіна Бангеманна, що займалася дослідженням поширення інформаційних технологій та аналізом проблем, що виникали під час діяльності [5]. У 1994 р. група надала звіт на основі проведених досліджень та створила комплекс термінології, вагома частка якої використовується й сьогодні. До України західні тенденції приходили пізніше, проте технологічне середовище стрімко розвивалося та поширювалося серед

населення, що стало переломним моментом для налагодження роботи інформаційних носіїв та поширення мережі Інтернет [9]. У 1995–1996 рр. були деякі ознаки налагодження інфраструктури для роботи мережі, але реальний доступ до неї був у режимі тестування та в одиничному доступі. Революційною подією під час формування інформаційного суспільства в Україні стала поява Windows 98, яка містила інтегрований браузер для роботи з Інтернетом. До 2000 р. кількість Інтернет-користувачів уже налічувала близько 200 тис осіб [10]. Також у кінці досліджуваного періоду відбувається трансформація від отримання інформації до її наповнення користувачами, що стало платформою для наступного етапу.

Таблиця 2

Етапи становлення цифрової економіки в Україні

	Хронологічний період	Характеристика
Перший етап	1990–2000 рр.	Створення інфраструктури для формування інформаційного середовища.
Другий етап	2000–2010 рр.	Користувачі стали джерелом створення інформації, поява електронного бізнесу та електронної комерції.
Третій етап	2010–2020 рр.	Розвиток соціальних мереж, месенджерів та мобільних додатків.
Четвертий етап	2030–2040 рр.	Використання штучного інтелекту та побудова нейронету.

Джерело: складено авторами

Другий етап. Користувачі стали джерелом створення інформації, поява електронного бізнесу та електронної комерції. Хронологічний період припадає на 2000–2010 рр. Широкий доступ до Інтернет-мережі серед населення створив нові економічні зони відносин, появу електронної торгівлі та електронної комерції. На початку 2000 р. інформація стала ціннісним ресурсом, що спричинило нові види господарської діяльності. Це зумовило створення Інтернет-асоціації України (ІнаУ) в листопаді 2000 р. Інтернет-асоціація України займається регулюванням діяльності в Інтернет-мережі та реалізацією проектів, що сприяють її розвитку [3]. Зокрема, ІнаУ виконує функцію юридичного регулятора, частково може надавати консультаційні послуги та вносити пропозиції в законодавчу та нормативну базу України. За рахунок створення сайтів, пропозицій та наповнення мережі Інтернет-користувачами виникла необхідність у законодавчому регулюванні та фінансовому обслуговуванні для сегменту населення, що

користувалося цифровими продуктами. У 2001 р. впроваджується масштабний проєкт електронної комерції «Приват24», який поширив можливості ведення електронного бізнесу та сприяв зростанню чисельності інформаційного суспільства. Завдяки появі проєкту «Приват24» економічно активна аудиторія Інтернет-мережі почала стрімко зростати та за декілька років становила вже декілька мільйонів. За статистичними оцінками сайту internetworldstats.com, кількість активних користувачів налічувала 5 278 000 осіб станом на березень 2005 р. [10]. До 2010 р. кількість аудиторії зросла вдвічі, що спричинило широкий обіг інформації як ціннісного ресурсу та сприяло утворенню нових цифрових технологій комунікації.

Третій етап. Розвиток соціальних мереж, месенджерів та мобільних додатків. Хронологічний період припадає на 2010–2020 рр. У цей період набуває популярності використання мережевих соціальних платформ для ведення бізнес-процесів, особистого користування та просування електронної комерції. Разом із даними технологіями утворюються нові вдосконалені види цифрової економічної діяльності та середовищ, такі як BioTech, NanoTech, RetailTech, FinTech, LegalTech, InsurTech, GovTech та ін. Даний етап є започаткуванням масової інформаційної свідомості та формуванням інформаційного суспільства не як окремої категорії, а як частини реального повсякденного життя. У період 2010–2014 рр. набуває популярності використання хмарних технологій, на основі яких ведення бізнес-процесів та проєктів стає ефективнішим. Швидкими темпами розвивається впровадження електронної комерції через смартфони, зокрема для банківської системи необхідна наявність мобільного банкінгу для підтримання конкурентних позицій на ринку, що стимулює додатковий сегмент економічної діяльності. Період 2015–2017 рр. стає періодом популяризації використання криптовалют та привернення уваги до них як до об'єкта інвестування, проте широкого застосування ринок не зазнав. На державному рівні впродовж досліджуваного періоду розробляється нормативно-правова база для регулювання діяльності із цифровими технологіями та створення відповідних державних стратегій для цифровізації економіки, що базуються на використанні доктрин та сценаріїв побудови, таких як «Цифрова адженда України 2020», «Україна 2020Е», «Україна 2030Е» тощо [3]. Кількість користувачів Інтернету станом на кінець 2019 р. становить 24,5 млн осіб, ураховуючи, що, за даними проведеного електронного перепису, кількість населення становить 37,2 млн осіб, або близько 65% щоденних користувачів від загальної кількості населення. Таким чином, третій етап становлення цифрової економіки є закріпленням використання електронної комерції, утворення повноцінного інформаційного суспільства та швидкого розвитку цифрових технологій.

Четвертий етап. Використання штучного інтелекту та побудова нейронету. Хронологічний період є прогнозованим та припадає на 2030–2040 рр. Етап характеризується використанням новітніх наукових досягнень у сфері цифрових технологій та широким їх застосуванням в електронній комерції та економіці. Головною концепцією даного етапу є повноцінний перехід до автоматизованих систем та глобальної цифровізації з утратою рис традиційної економіки, що можливе лише через декілька десятків років. Побудова інформаційного суспільства за прогнозованим етапом повинна перейти на використання нейронету та нейрокомунікації [6]. Сьогодні відбувається підготування платформи та інфраструктури для сприйняття четвертого етапу, який активно впроваджується країнами з розвинутою економікою. Більшість заходів, запланованих на четвертий етап розвитку цифрової економіки в Україні, несе «будівельний» характер, а не виробничий, що зумовлено необхідністю проведення якісної політики цифровізації економічних систем та завершення формування інформаційного суспільства.

Розділ 3. Вплив та перспективи цифрової економіки на розвиток національної економіки

Розглянувши особливості становлення цифрової економіки в Україні, потрібно також дослідити особливості перспектив її подальшого розвитку та значення в контексті стабілізації національної економіки. Сьогодні Україна зіштовхнулася з багатьма геополітичними та світовими викликами, що дестабілізувало економічний потенціал країни, який вона набула протягом останніх п'яти років, адже саме тому потрібно вживати рішучі дії для відновлення макроекономічного стану. Одним із найбільш ефективних методів посилення макроекономічної ситуації є розвиток цифрової економіки, адже саме вона за ведення якісної державної політики може надати позитивні результати в короткочасний період.

Розглянемо приклад зарубіжних країн. Згідно з проведеними дослідженнями Бостонської консалтингової групи, загальний обсяг цифрової економіки у світі до 2035 р. може становити 16 трлн дол. Основна частина формування цифрової економіки припадає на найбільш розвинуті країни, наприклад у США цей показник сягає 35–40%, 13–20% – у Китаї, 8–10% – в Японії та близько 25% у європейських країнах. На основі цих даних ми можемо побачити, що країни з найбільш якісним рівнем життя та сильною економікою відводять цифровій економіці чи не найголовнішу роль. Також потрібно враховувати, що цифрова економіка зросла майже в 2,5 рази порівняно з глобальним ВВП за останні 10–15 років, а починаючи з 2000-х років – удвічі [5].

Також необхідно враховувати частку цифрової економіки у ВВП у розвинутих країнах, наприклад у США вона становить близько 25%, у Китаї – 20%, в інших країнах даний показник тримається на рівні

10–15%. Станом на 2000 р. даний показний в Україні був 4–5%, що є досить негативним явищем, адже в умовах можливої чергової глобальної світової кризи потрібно якомога швидше посилювати розвиток цифрової економіки. За загальними показниками наша країна досить сильно відстає. Візьмемо проєкт «Цифровий порядок денний», що був розроблений ще в 2016 р. [6]. За основними ключовими чинниками у 2020 р. Україна повинна була зайняти такі позиції:

- № 40 – у рейтингу Networked Readiness Index (WEF, індекс мережевої готовності);
- № 40 – у рейтингу Global Innovation Index (INSEAD, WIPO, глобальний індекс інновацій в країні);
- № 50 – у рейтингу Global Competitiveness Index (WEF, індекс глобальної конкурентоспроможності).

За фактичними показниками Україна відстає від розвинених країн майже вдвічі. Розглянемо показники розвитку цифрової економіки за останні роки (табл. 3).

Таблиця 3

**Показники глобальних індексів розвитку
цифрової економіки для України**

Назва показника	2016	2017	2018	2019
Global Innovation Index (INSEAD, WIPO)	56	50	43	45
ICT Development Index (ITU)	78	79	79	80
Global Competitiveness Index (WEF)	85	81	83	82

Джерело: складено на основі [12]

Таким чином, можемо сказати, що більшість стратегічних планів не було досягнуто, хоча в країні наявний увесь необхідний потенціал. Саме тому потрібно приділяти більше уваги формуванню ефективних стратегій, що спрямовані на зміцнення позицій цифрової економіки та прискорення темпів її інтеграції в традиційну.

Перспективи розвитку цифрової економіки та її вплив на посилення стану кожної окремої національної економіки важко переоцінити. Наведемо декілька ключових фактів. За проведеними дослідженнями Бостонської консалтингової групи та Світового банку цифрова економіка в розвинутих країнах сягає від 10% до 35% ВВП, від 5 до 20% ВВП – у країнах, що розвиваються. Розрив між даними показниками пояснюється кількістю накопичених цифрових активів, формуванням цифрових послуг, а також реалізацією та взаємодією з ними корпоративного сектору, що загалом і використовує цифрові технології [7].

Розмір цифрових активів сектору послуг ІКТ (інформаційно-комунікаційні технології) сягають близько 22%, послуги фінансування – 15%, а виробництво технологій – близько 14%. Також треба

враховувати, що сам традиційний сектор економіки зміг набути досить великий запас цифрових активів, адже їх можна оцінити показником близько 5% валової доданої вартості сектору. За прогнозами, цифрова економіка становитиме близько 25% усього світового ВВП до 2025 р.

За оцінками вітчизняних експертів, загальна частка цифрової економіки в Україні станом на 2020 р. становить 4–5%, а протягом наступних п'яти років може зрости вдвічі. Незважаючи на такі прогнози, цей показник усе одно залишається недостатньо задовільним порівняно з показником питомої ваги цифрової економіки у ВВП із більш розвинутими країнами світу, що стимулює до вживання більш ефективних заходів.

Показники глобальних індексів розвитку цифрової економіки дали змогу зрозуміти, за якими показниками Україна відстає від розвинених країн світу та на що потрібно звернути увагу під час створення нової концепції впровадження цифрової економіки. Також важливими у цифровій економіці є системи індикаторів різних аспектів розвитку інформаційного суспільства – глобальні індекси (рейтинги), які складаються визнаними міжнародними інституціями.

Індекс цифрової еволюції (Digital Evolution Index – DEI) відображає прогрес у розвитку цифрової економіки, а також рівень інтеграції глобальної мережі у життя людей. Країни розділено на чотири групи: «лідери», «перспективні», «із темпом зростання, що уповільнюється» і «проблемні». Україна не увійшла до жодної з них [4].

Індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index) – це індикатор, що характеризує рівень розвитку ІКТ у 139 країнах світу. Цей показник для України характеризується такими позиціями: 2013 р. – 73-є місце зі 144 країн; 2014 р. – 81-е зі 148; 2015 р. – 71-е серед 143; 2016 р. – 64-е місце серед 139 країн.

За даними Глобального індексу інновацій (Global Innovation Index), у 2018 р. Україна посіла у рейтингу найвище за останні сім років 43-є місце, поліпшивши його з попереднього року на сім позицій, що зумовлено високим коефіцієнтом інноваційної ефективності – співвідношенням отриманого результату до інноваційних ресурсів.

Рейтинг світової цифрової конкурентоспроможності IMD (WDC) допомагає аналізувати й оцінювати здатність країн до прийняття та дослідження цифрових технологій, що призводять до трансформації в урядовій практиці і суспільстві загалом.

Позитивним є вже сам факт включення України до кола 63 країн, для яких здійснюється оцінювання конкурентоспроможності цифрового середовища. За загальним рейтингом Україна перебуває у замикаючій групі – 58-е місце у 2018 р.

Розглянемо особливості цифрової діяльності корпоративного сектору в економіці України. Сьогодні відбувається якісне саморегулювання головних бізнес-процесів завдяки постійній конкурентоспроможності,

що позитивно впливає на поліпшення якості продуктів та обслуговування клієнтів.

Упровадження цифрових технологій до корпоративного сектору створило нову платформу для конкуренції між собою за багатьма показниками. Саме якість упровадження цифрових технологій та якісне їх використання надають значні переваги для будь-якого спрямування діяльності компанії, адже цифрові технології дають змогу поліпшити внутрішнє середовище підприємства та підключитися до глобального цифрового ринку.

Наприклад, цифрові технології дають змогу підприємству створювати автоматизаційні процеси шляхом відповідного програмного забезпечення, а також упроваджувати нові платформи для внутрішньої комунікації корпорації. Крім того, цифрові технології надають якісну аналітичну базу підприємству, можуть відстежувати ефективність ведення бізнес-процесів та відповідно їх змінювати чи поліпшувати [10].

Для більшості компаній цифрові технології стали зручним засобом для посилення маркетингової політики компанії та боротьби за кожного покупця. Нині існує безліч інструментів, що фіксують поведінку потенційного клієнта, його вподобання та рівень зацікавленості тим чи іншим продуктом. Також у світі постійно з'являються нові соціальні платформи, що стимулюють компанії до більш швидкого інтегрування в мережу Інтернет, адже саме там наявний доступ до великого соціального ресурсу.

Іншим популярним напрямом є розроблення цифрових продуктів. Саме питання розроблення та створення інноваційних технологій, що могли б забезпечувати ефективність ведення бізнесу чи господарської діяльності, становить один із найважливіших складників цифрової економіки. В Україні наявна потужна база кваліфікованих розробників, що займаються створенням нових технологій, проте більшість даних продуктів експортується для іноземних компаній, адже цифрова культура в корпоративному секторі України ще тільки зростає, тому попит на вітчизняні цифрові продукти не такий високий, як у зарубіжних країнах [2].

Варто також ураховувати особливості посилення розвитку цифрової свідомості серед корпоративного сектору як у вітчизняній, так і зарубіжній практиці, наприклад за проведеними опитування можна отримати такі дані за пріоритетами інвестицій компаній до 2025 р., що зображено в табл. 4.

На основі показників табл. 4 ми можемо спостерігати посилення інтересу компаній до мобільних технологій, цифровізації бізнес-процесів та використання хмарних сервісів.

Мобільні технології надають низку переваг, адже за статистикою більшість користувачів Інтернет-мережі отримують доступ до неї через мобільні телефони та багато часу проводять у них. Також мобільні

технології стали якісною платформою для конкуренції за клієнта шляхом створення зручних платформ користування цифровими продуктами та цілодобовим обслуговуванням.

Таблиця 4

Пріоритети інвестицій компаній до 2025 р.

	2021	2022	2023	2024	2025
Мобільні технології	57%	51%	66%	52%	70%
Цифровізація бізнес-процесів	39%	44%	26%	50%	38%
Хмарні сервіси	38%	39%	29%	49%	17%
Розвиток кадрового персоналу	29%	17%	42%	15%	51%
Соціальні цифрові проєкти	23%	28%	26%	22%	17%
Цифрові медіа	14%	21%	11%	13%	8%

Джерело: Technology, Information, Communication and Entertainment

Цифровізація бізнес-процесів. Сьогодні це найбільш гостре питання корпоративної діяльності в усьому світі. Саме на основі інноваційних технологій базується функціонування бізнес-технологій та моделі ведення господарської діяльності. Автоматизація даних процесів надає компанії низку переваг перед іншими, що відображається на її ефективності та привабливості для клієнта. Для внутрішньої політики корпоративного сектору цифрові технології нині є одними з ключових напрямів налагодження колективної взаємодії та прискорення темпів робочого процесу в декілька разів порівняно з традиційним [11]. Практично всі фінансові установи використовують цифрові технології, і чим більш якісно вони розроблені, тим ефективніше процес діяльності такої установи. Для прикладу, ще 10 років тому банківські установи використовували цифрові технології лише на 50% своїх потенціальних можливостей. Нині будь-яка банківська установа забезпечена своїм програмним забезпеченням, має доступ до цифрових каналів збуту та інвестує в подальший розвиток цифровізації фінансових процесів.

Хмарні мережі та сервіси. Використання хмарних сервісів дає змогу компанії отримати доступ до цифрової інфраструктури та цифрового забезпечення шляхом здачі останніх в оренду, що може якісно поліпшити діяльність як великого бізнесу, так і малого. Саме хмарні сервіси дають малому та середньому бізнесу доступ до найбільш практичних засобів використання цифрових технологій у спрямуванні бізнесу компанії [14].

Таким чином, можна сказати, що для корпоративного сектору використання цифрових технологій є найбільш пріоритетним та важливим, що дасть змогу поліпшити ефективність своєї діяльності та, найголовніше, створити єдиний цифровий український ринок, який згодом може приєднатися до глобальної світової мережі. Саме володіння

глобальним національним цифровим ринком відкриває для країни низку переваг, які за ведення традиційної економіки були б неможливими.

Висновки

Процес становлення цифрової економіки в Україні відбувається швидкими темпами, що дає змогу конкурувати на глобальному ринку цифрових технологій. Популярність інформаційних технологій та актуальність в їх використанні створює якісні умови для модернізації традиційної економіки. Перспективним напрямом та шляхом розвитку цифрового ринку в Україні є його інтеграція до європейського, що надасть можливість стимулювати темпи економічного розвитку та створить нові можливості економічного росту. На даному етапі для України важливо сформувати якісну технологічну інфраструктуру, сприяти розвитку цифрових технологій та вдосконалювати наявне програмне забезпечення. Важливим питанням є створення прозорої нормативно-правової бази регулювання діяльності компаній та підприємств інформаційного ринку, зокрема системи оподаткування. Таким чином, Україна матиме всі необхідні інструменти для створення потужної цифрової економіки та реальні перспективи інтеграції до цифрового європейського ринку.

Сьогодні цифрова економіка є прямим інструментом економічного зростання та зміцнення позицій країни на міжнародній арені. Для створення ефективної моделі цифровізації економіки потрібно враховувати досвід її становлення в Україні та вирішити проблеми забезпечувального характеру. Протягом усіх етапів упровадження цифрової економіки спостерігається швидкий темп приросту Інтернет-користувачів, проте навіть станом на кінець 2019 р. ця кількість є недостатньою для формування повноцінного інформаційного суспільства та застосування цифрових технологій. Із боку держави потрібні ефективні заходи налагодження діяльності інформаційного ринку, пророблена регулююча нормативно-правова база та підтримка цифрових проєктів. Із боку корпоративного сектору необхідні побудова ефективних сучасних цифрових бізнес-моделей, модернізація бізнес-процесів та широке застосування електронної комерції. Досвід формування цифрової економіки в Україні дає змогу здійснювати якісну аналітичну оцінку її поширення, відслідковувати основні тренди на ринку та приймати ефективні управлінські рішення. Перспективи подальших досліджень становлення цифрової економіки в Україні є актуальними з технологічного погляду оцінки продуктів та проєктів, а також з економічного погляду шляхом удосконалення існуючих проєктів та заходів електронної комерції шляхом використання сучасного програмного забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Апалькова В.В. Концепція розвитку цифрової економіки в Євросоюзі та перспективи України. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій»*. 2015. № 4. С. 9–18.
2. Барановський О.І., Гірченко Т.Д., Сердюкова О.І. Місце і роль фінансової безпеки в системі економічної безпеки вимір. *Збірник наукових праць Краківського економічного університету*. 2018. С. 83–90.
3. Веретюк С.М., Пілінський В.В. Визначення пріоритетних напрямів розвитку цифрової економіки в Україні. *Фінансовий простір*. 2016. № 2. С. 51–58.
4. Гірченко Т.Д., Панченко О.В. Цифровий маркетинг: майбутнє маркетингових комунікацій у банках. *Європейське співробітництво*. 2018. № 7(38). С. 36–56.
5. Гірченко Т.Д., Зайонц А.В. Аналіз інноваційного потенціалу як основи підтримки конкурентоспроможності банку. *Європейське співробітництво*. 2017. № 7(26). С. 49–58.
6. Гірченко Т.Д., Овсяннікова Я. Цифровий маркетинг і його роль у сучасних бізнес-процесах. *Європейське співробітництво*. 2016. № 11(18). С. 24–33.
7. Карчева Г.Т., Огородня Д.В., Опенько В.А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. *Фінансовий простір*. 2017. № 3(27). С. 13–21.
8. Краус Н.М. Інституціоналізація інноваційної економіки: глобальні та національні тенденції : автореф. дис. ... докт. економ. наук : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки». Київ, 2017. 40 с.
9. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. *Економіка. Фінанси. Менеджмент*. 2016. № 6. С. 106–107
10. Куйбіда В.С., Карпенко О.В., Наместник В.В. Цифрове врядування в Україні: базові дефініції понятійно-категоріального апарату. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. Серія «Державне управління»*. 2018. № 1. С. 5–10.
11. Кіт Л.З. Еволюція мережевої економіки. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 3. Т. 2. С. 187–194.
12. Міщенко В.І., Міщенко С.В. Розвиток механізмів координації монетарної та бюджетної політики в контексті подолання наслідків банківської кризи. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2017. № 1(22). С. 423.
13. Почепцов Г.Г., Чукут С.А. Інформаційна політика : навчальний посібник. Київ : Знання, 2006. С. 29.
14. Internet World Stats. URL: <https://www.internetworldstats.com/euro/ua.htm>
15. Tapscott, Donald. 1996. *The Digital Economy*. McGraw-Hill

Gusarova S. A.

*Doctor of Economical Sciences, Associated Professor,
Leading Researcher at the Department of World Economy
Plekhanov Russian University of Economics*

PARTICIPATION OF BRICS COUNTRIES IN INTERNATIONAL TRADE: CHALLENGES AND INCENTIVES

Summary

Results of the research of BRICS (Brazil, Russia, India, China, South Africa) trade with the other countries of the world are provided in the paper. Trade cooperation of «five» states can enhance their economic development. The role of BRICS trade cooperation is not enough reflected in the economic researches. The carried-out analysis allowed to reveal the main problems of BRICS trade cooperation with the other countries of the world. Author suggests Regression Model for definition of the degree of interrelation of trade cooperation of BRICS countries and growth of their GDP. Trade cooperation of «five» states exerts very strong impact on the development of their economies.

Introduction

In the Strategy for the Development of Economic Cooperation of BRICS Countries, one of the priority areas of their interactions is the trade and investment [1].

The expansion and development of foreign trade allows BRICS countries to import foreign materialized technologies (for example, modern machinery and equipment) and non-materialized (clean) technologies (such as, licenses, patents, know-how, trademarks, etc.) [2].

Most of BRICS countries (four out of five) are global players in global commodity markets. China is the world's largest exporter and importer of various goods, Brazil, India, and Russia are among the thirty leading world trading powers. Data from the international organizations indicate that trade within the BRICS is showing a higher pace than the global average.

The volume of foreign trade in goods in the world economy increased 3.2 times in 2001-2018, while the trade between BRICS countries and other countries of the world increased much more – 6.8 times.

Part 1. Trade Cooperation of BRICS countries with the other countries of the world

The share of BRICS countries in the global foreign trade in goods increased from 7.4% in 2001 to 17.3% in 2018. Share of China was 11.8%, India – 2.1%, Russia – 1.8%, Brazil – 1.1%, South Africa – 0.5% [1].

The trade balance of BRICS countries was generally positive and increased by 6.9 times in 2001-2018 (up to 437 billion USD). However, a negative value of the trade balance for a long time was noted in India and South Africa (in 2014 in Brazil too). This indicates the insufficient level of competitiveness of export industries in the economies of these countries, which led to the devaluation of national currencies. India's trade deficit has been observed since 1977 (in 2014-2018 it was the largest among BRICS countries, mainly due to the import of expensive raw materials). In 2018, the trade deficit in India amounted to 186 billion USD [1].

The positive trade balance of China grew 16 times in 2001-2018, and 4.6 times in Russia. The difference between export and import of goods in 2018 amounted to 3.1% of Brazil's GDP, 2.6% of China's GDP and 12.8% of Russia's GDP. To overcome difficulties, BRICS countries are interested in increasing the export of products and ensuring a surplus in the trade balance.

In 2020, the coronavirus pandemic exacerbated many trends, which had developed earlier. COVID-19 suspended the chain of trade operations. This was a challenge and an incentive for improving trade relations between countries. «Five» states at this difficult time demonstrate an example of partnership and support.

In 2018, BRICS countries accounted for 18.5% of world exports of goods and services (versus 8.1% in 2001), including China – 13.2%, Russia – 2.1%, India – 1.7%, Brazil – 1.3%, South Africa – 0.5%. In 2001-2018, China's commodity exports increased 8.5 times, Russia – 3.5 times, India – 6.8 times, Brazil – 3.7 times, South Africa – 3.4 times.

The TOP 30 largest exporters of goods in the world included the following BRICS countries: China was on the 1st place, Russia was on the 16th place, India was on the 20th place, Brazil was on the 26th place. South Africa was not on this list.

Some BRICS countries were among the TOP 10 largest exporters of various types of goods in the world: agricultural products, oil, gas and mining products, office and telecommunication equipment, iron and steel, chemical products, automotive products, textiles and clothing.

In 2018, three BRICS countries were among the Top 10 exporters of agricultural products in the world – Brazil was on the 3rd place 4.9% of world exports of this type of product, China – on the 4th place (4.8%), India was on the 9th place (3.1%).

There were two BRICS countries among the TOP-10 world exporters of oil and gas, as well as mining products, (which in 2015-2016 encountered problems of a significant reduction in prices for these types of goods). Russia ranked

second in the world (153 billion USD, or 7.4% of world oil and gas exports, as well as mining products). China was on the 9th place in the world (51 billion USD, or 2.4% of world exports). In 2018, Russia ranked first among oil exporting countries – 9.3 million barrels of oil per day (12.8% of world exports). China was the world's leading oil importer in 2018 – 11.0 million barrels of oil per day (15.5% of world imports).

In order to determine how oil export and import influenced the development of the economies of some BRICS countries, we conducted a regression analysis for 2008-2018, which allowed us to calculate the following regression equations for the BRICS countries [1]; [3]:

$$\text{Brazil } y = 29.5529x + 132.4042$$

$$\text{Russia } y = 8.2454x + 639.7151$$

$$\text{India } y = 1.5844x + 1867.2686$$

$$\text{China } y = 31.793x + 3907.7239$$

$$\text{South Africa } y = 0.2024x + 299.8786$$

The study led to the conclusion that an increase in the volume of trade of oil in Brazil's by 1 USD leads to an average increase in its GDP by 29.6 USD. In Russia, this figure was 8.2 USD, in India – 1.6 USD, in China – 31.8 USD, in South Africa – 0.2 USD.

Four BRICS countries were among ten world leading exporters of iron and steel. China's exports of iron and steel in 2018 amounted to 16.4% of world exports of the product – the 2nd largest in the world, and Russia – 4.2% of world exports of this type of product – the 6th place in the world. India was on the 8th place in the world. Brazil moved from the 11th place in 2014 to the 9th place in 2018 – 2.4% of world exports of iron and steel.

China and India entered the TOP 10 world exporters of chemical products in 2018. China was on the 3rd place in the world (6.8% of world exports of this type of product). India improved its position from the 10th place in 2014 to the 8th place in the world in 2018 (2% of world exports).

China took the 1st place among the Top 10 world exporters of office equipment and telecommunication equipment (32.3% of world exports of this type of product).

Among the ten leading world exporters of automotive products, China in 2018 was the seventh-largest in the world (3.6% of exports of this type of product), and India – on the 10th place (0.9% of world exports). China and India were also among the ten largest world textile exporters. China ranked first in the world – 37.2% of world textile exports), India – the 3rd place – 7.1% of world exports. Among the world exporters of clothing, China was on the 1st place – 36.4%, India – on the 5th place – 4%. BRICS countries were the leading exporters and importers of goods in the global economy in 2018. Among the global exporters of goods, China was on the 1st place, and on the 5th place among exporters of services in the world; Russia occupied 16th and 25th place respectively; India – the 20th and 9th place; Brazil – the 26th place (country was not included in the list of 30 leading exporters of world

services); South Africa was not included in the list of 30 leading exporters and importers of goods too (Table 1).

Table 1

BRICS countries in the TOP-30 leading exporters and importers of goods in the world in 2018 [1]

Indicators	Brazil	Russia	India	China	South Africa
The volume of exports of goods, billion dollars	240	452	322	2487	94
Place in the world	26	16	20	1	-
Volume of imports of goods, billion dollars	181	240	508	2136	93
Place in the world	-	25	9	5	-

The volume of imports of goods by BRICS countries from the other countries of the world increased in 2001-2018 by 7.3 times. The volume of imports of goods by India increased over this period by 10 times to 508 billion USD, China – by 8.8 times to 2136 billion USD, Russia – by 4.4 times to 240 billion USD, South Africa – by 3.6 times to 93 billion USD, Brazil – 3.2 times to 181 billion USD. The volume of imports of South Africa (not included in the TOP-30 world importers of goods) in 2018 was 93 billion USD.

In 2018, the volume of imports of goods by Russia amounted to 240 billion USD. In the import structure, the share of machinery and equipment was 51.8%, chemical products – 18.3%, food products – 11.5%, textiles and training – 5.8%, metals and products from them – 5.7%, etc. [4].

The share of BRICS countries in global imports of goods increased from 6.8% in 2001 to 16.1% in 2018, including China's share of 10.9% (the 2nd place in the world), India – 2.6% (the 11th place in the world), Russia – 1.2% (the 20th place in the world), Brazil – 0.9% (the 28th place in the world), South Africa – 0.5% (the 34th place in the world).

In 2017, the volume of imports of services of BRICS countries included in the TOP-30 world importers of services was as follows: China – 464 billion USD (the 2nd in the world), India – 150 billion USD (the 10th in the world), Russia – 87 billion USD (the 16th place in the world), Brazil – 66 billion USD (the 23rd place in the world).

To determine the degree of openness of the economies of BRICS countries, an analysis of changes in their export quota (the ratio of the volume of exports of goods and services to GDP – one of the indicators of the openness of the economy) was made. The largest export quota in 2018 was in Russia (27.3%), in South Africa (25.4%), and in China (18.3%). In India it was 11.3%, in Brazil – 12.7%.

In China, there was a change in course from an export orientation to an increase in domestic consumption. This policy made it possible to ensure the above countries reduce the dependence of their economies on foreign consumption, and avoid vulnerability to the external environment.

As for the change in the import quota of BRICS countries (the ratio of imports of goods and services to GDP) in 2018 this indicator was the biggest in South Africa – 25.1%. In India, it was 18.7%, in China – 15.7%, in Russia – 14.5%, in Brazil – 9.6%.

The decrease in this indicator (primarily in Russia, mainly due to the sanctions imposed by the USA, some EU countries and several other states) was associated with the implementation of the import substitution policy.

The leading exporters of significant volumes of goods to BRICS countries (including high-tech) are companies from the USA, Germany, France, Great Britain, Japan, and other countries.

Foreign companies exported high-tech products to BRICS countries, primarily to China. The volume of exports of goods from the USA to BRICS countries in 2018 amounted to 205.4 billion USD [1], including high-tech goods (their share was 26.1%). In 2001-2018, the volume of US exports to BRICS countries grew 4.9 times, the largest share of their exports fell to China (58.5%).

The volume of US exports to Russia in connection with the imposed sanctions decreased over 2013-2015 by almost half (47.7%). The United States was in the 5th place among Russia's trading partners. In 2018, the value of the exported goods from the United States to Russia was 6.7 billion USD [1].

In early 2018, the United States declared China's trade policy «unfair», leading to a trade war between two powers. The US has set itself the goal of discouraging China from gaining leadership in the global technology sector. The United States accuses China of stealing American intellectual property.

In the United States, a list of 1300 Chinese goods was published, with a total value of about 50 billion USD per year, which was proposed to be taxed at 25% (aircraft parts, household appliances, medicines, manufacturing and medical equipment, chemical products, robotics, satellites, LED lamps, dishwashers, televisions, etc.). The United States imposed duties on imports of steel (25%) and aluminum (10%) from China, Russia, and several other countries.

China, in response, announced the introduction of import duties of 15-25% on 128 types of key US export goods at 3 billion USD per year (Boeing planes, soybeans, pork, grape wine, some types of fruits, berries, and nuts). Russia has a chance to oust a number of the American agricultural products from the Chinese market.

In 2018, Germany exported 179 billion USD worth of goods to BRICS countries (5.8 times more than 2001), including 39.2 billion USD worth of high-tech products (its share was 21.8%). The largest share of exports of

goods from Germany among BRICS countries fell to China (61.7%). Russia was In the 2nd place (17.5%). The volume of German goods exported to Russia in connection with the imposed sanctions decreased in 2016 compared to 2013 by more than half (by 51.5%). Germany was in the 2nd place among Russia's trading partners. In 2018, trade between Russia and Germany amounted to 31.4 billion USD [1].

In 2018, Japan exported 168.9 billion USD [1] worth of goods to BRICS countries, including high-tech goods (their share was 27.2%). In 2001-2019, the volume of exports of Japanese goods to BRICS countries grew by 17.4 times. Japan exported the largest volume of goods to China (85.3%).

Exports of Japanese goods to Russia decreased by more than a third in 2016 compared to 2013 due to the sanctions imposed (by 37%). Japan was on the 8th place among Russia's trading partners. In 2018, trade between Russia and Japan amounted to 7.3 billion USD [1].

In 2018, France supplied goods to BRICS countries for 44.7 billion USD (4.8 times more than in 2001) [1], including the export of high-tech French goods to BRICS countries (38.3% French exports of goods to BRICS countries). France supplied the largest volume of goods to China (55%).

The volume of French exports to Russia was reduced in 2013-2016 due to the sanctions imposed by 47.1%. France was on the 10th place among Russia's trading partners. In 2017, trade between Russia and France amounted to 6.3 billion USD.

The volume of exports of the UK goods to BRICS countries in 2018 amounted to 43 billion USD, including high-tech goods – 8.7 billion USD (20.2%). In 2001-2018, the UK increased its exports to BRICS countries by 4.2 times. The UK exported the largest volume of goods to China (64.4%). The UK exports to Russia decreased over 2013-2016 due to sanctions by more than half (56.8%).

The volume of foreign trade turnover of BRICS countries with other countries of the world has increased 7.3 times in 2001-2018 (up to 6,753 billion USD).

To determine the impact of international trade on the growth of the economies of BRICS countries, the author conducted a regression analysis between the volume of foreign trade turnover of each of BRICS countries with other countries of the world and the GDP of BRICS countries. The highest regression coefficient was obtained in Brazil.

The following regression equations were obtained:

- Brazil: $Y = 5.6531 x - 130.4427$
- Russia: $Y = 2.7909 x - 159.5175$
- China: $Y = 2.7242 x - 1098.1708$
- India: $Y = 2.3084 x - 392.1452$
- South Africa: $Y = 1.6359 x + 65.3617$

The analysis allowed to determine the regression coefficients and draw the following conclusions: an increase in the foreign trade turnover of Brazil with other countries by 1 USD leads to an average increase in Brazil's GDP by 5.7 USD; in Russia – by 2.8 USD; in China – by 2.7 USD; in India – by 2.3 USD; in South Africa – by 1.6 USD.

BRICS countries are actively engaged in the purchase of materialized foreign technologies, which contributes to the modernization of production, the formation of their national innovation systems. A significant share in the world import of high-tech equipment was accounted by China (12.7%), India's share was 1.8%, Brazil's – 1.1%, Russia's – 0.9%, South Africa's – 0.4%. More than half of the high-tech products imported by BRICS countries from other countries of the world (51.4%) accounted for the most modern and innovative products (electronic goods and spare parts for them). The import of high-tech products allows BRICS countries to receive advanced technologies from developed countries.

An important role in the economic development of BRICS countries is played by modern information and telecommunication technologies. The share of telecommunication equipment in the total imports of machinery, equipment, and vehicles by BRICS countries amounted to 9.7%. The largest volume of this type of equipment was imported by China (51.2% of the total imports of telecommunication equipment by BRICS countries).

Three-quarters of the high-tech products among BRICS countries were also imported by China (75.2%), which was 7 times more than imports of this type of product by India, 12.1 times – by Brazil, 13.7 times – by Russia, 32.6 times – by South Africa. Most of the imports of machinery, equipment, and vehicles by BRICS countries are related to high-tech products (94%).

Correlation analysis of the close relationship between the volume of imports of high-tech products by each BRICS country from other countries of the world and their GDP for 2001-2018 revealed a very close relationship between these parameters in all BRICS countries: in Russia (0.9964), in Brazil (0.9780), South Africa (0.9737), India (0.9631), and China (0.9466), which allows us to conclude that there is a high degree of tight connection between the growth of BRICS economies and the import of high-tech foreign goods.

The acquisition of high-tech equipment allows catching-up economies to receive new technologies from developed countries and to focus their research and financial resources on the development of those technologies that will contribute to the innovative development of the country.

Not only materialized, but also non-materialized (clean) technologies (patents, licenses, know-how, trademarks, etc.) are of great importance for the development of the economies of BRICS countries. Obtaining technologies in their pure form, being more efficient than buying machinery and equipment,

allows to save money and direct scientific personnel to research and develop other modern technologies and introduce them into production.

Despite the growth of imports of intellectual property, its volume in BRICS countries is insufficient. More than half of all payments by BRICS countries for obtaining intellectual property in 2018 were made by China (6.8% of global payments), Brazil accounted for 1.5%, Russia – 1.5%, India – 1.5%, South Africa – 0.5%.

The leading clean technology exporters in the global market – the United States (39.2%), the Netherlands (12.3%), Japan (11.5%).

The share of applications from BRICS countries in the global economy for obtaining trademarks was prevailing (65.9% of all applications submitted by BRICS countries). A small proportion of the number of applications filed by BRICS countries for obtaining patents for inventions (23% of all applications filed by BRICS countries) indicates that «five» countries independently develop simpler types of clean technologies and need to import more complex clean technologies.

The increase in the number of patents and licenses for obtaining high-performance technologies, as well as the development of clean technologies in BRICS countries should be connected with the use of scientific developments of industry research institutes conducting research in the field of advanced technologies in leading sectors of the economy, contributing to the development of interaction between science and production. BRICS countries not only buy but also deliver modern clean technologies to the world market. However, the volume of imports of clean technologies in 2018 was 14 times higher than the volume of their exports.

A correlation analysis of the close relationship between the volumes of imports of clean technologies (patents, licenses, know-how, etc.) by BRICS countries and their GDP for 2001-2018 revealed that a high correlation is observed in almost all BRICS countries.

A very close relationship in these parameters was established in China (0.9911), in South Africa (0.9670), in India (0.9478), in Russia (0.9286). In Brazil, the relationship between these indicators was noticeable (0.6737). The above data indicate that there is a fairly close relationship between the national economies of BRICS countries and the inflow of clean technologies into these countries. The economic development of BRICS countries, the transition to the next technological order is associated with the arrival of modern foreign technologies to them, both in materialized and in pure form.

Obtaining the most advanced technologies in the global economy is complicated by the fact that the developed countries that own them primarily supply their branches with these technologies, gaining a competitive advantage. Only later, after they lose this advantage, new technologies exported to other states. Thus, technologically backward countries are doomed to adapt well-known technologies. It is necessary to focus on research and development that can pull a chain of interconnected technologies

aimed at accelerating the development of BRICS countries. The successes achieved in the imitation and adaptation of modern technologies by BRICS countries, as well as in the development of their original (or improved) technologies, expand the possibilities of cooperation within the group and access to new technological breakthroughs.

Part 2. The development of e-commerce in BRICS countries

The development of e-commerce has an impact on improving the efficiency of trade cooperation between countries. The globalization of the digital economy is fundamentally changing the relationship between countries. In the future, e-commerce may become one of the most important areas of the mutually beneficial cooperation of BRICS countries, contributing to the further growth of their national economies.

E-commerce is important for all BRICS countries. In 2017, the ministers of the countries adopted the «BRICS E-commerce Cooperation Initiative» of BRICS countries [5]. «Five» states introduce mainly the following business models: B2B (Business-to-Business); B2C (Business-to-Consumer); C2C (Consumer-to-Consumer); B2G (Business-to-Government), G2B (Government to Business).

The largest Chinese online sales company is the «Alibaba Group», founded in 1999. «Alibaba» is a leader in the world electronic commerce, provides its customers with B2B and B2C business models. Starting with the sale of local products, the company has become a global leader in online marketing. Clients buying goods on the «Alibaba» platform are more than 65 million registered users from 240 countries and regions of the world [6]. In sales of goods via the Internet, «Alibaba» overtook American companies (Amazon, eBay). In addition to e-commerce, the company provides search engine services, cloud computing data services, electronic payments. The company accounts for 63% of China's electronic commerce. «Alibaba» provides infrastructure and technological products to sellers on the Internet – small and medium enterprises, representatives of various brands.

In 2012, «Alibaba» entered the Russian market (under a partnership agreement with the Qiwi payment system). In 2013, the company provided an opportunity for customers to pay for goods online using the Web Money Transfer system. In 2014, an agreement was concluded between «Alibaba» and «Yandex.Money». Russian buyers were able to pay for goods using Yandex wallets. In 2014, the company, having carried out an initial public offering of its shares (IPO) on the New-York Stock Exchange (NYSE), raised 25 billion USD.

Among the Chinese companies working on the Internet using the B2C business model, one can also single out Jingdong (JD.com Inc. – Jingdong Mall), which is the largest Chinese company of revenue – 11.6 billion USD in 2016. Jingdong is the fifth largest e-commerce company in the world [7]. For global expansion in 2015, the company launched its website in Russian.

Using a convenient interface, the company offers users a wide selection of high-quality products. The parent company is located in Beijing, with branches in Shanghai and Guangzhou. The company has qualified personnel (100 thousand sellers work in the online market) and extensive trading infrastructure, including a «last mile» distribution network close to real buyers of products. The company has created its own electronic sales technology platform.

Global Rus Trade Company [8] – is the leading Russian cross-border e-commerce platform operating based on the B2B model. The company offers customers to start trading with trusted customers in three clicks (search for partners, negotiating, closing deals). The goal of Global Rus Trade is to help increase the turnover of 16.5 thousand product exporters and support small and medium enterprises in achieving high export potential. Only 0.28% of the Russian small and medium enterprises, according to the Ministry of Economic Development, are currently exporters of products, but at the same time they provide 6% of the country's exports. Global Rus Trade is a leading unique platform for the electronic trading of goods that is exported goods to the BRICS, Southeast Asia and Latin America. The export products of the Russian small and medium-sized enterprises to the «five» states include, for example, bifidobacteria, industrial equipment, building materials, electrical equipment, water filters and other goods.

Many BRICS countries are interested in increasing trade with Russia. For example, China views trade with Russia as an important project to enter the European market by the implementation of the «One Belt – One Road» Initiative. About 90% of online foreign purchases by the Russian Internet users are accounted for by supplies of products from China. The Chinese scientific and technical company Wanji, which has been working since 2014 in organizing a system for storing and delivering goods to Russia, has created a large warehouse in Russia for the development of e-commerce.

Since 2017, Russian consumers have the opportunity from the Yandex. Market (B2C business model) to purchase more than 50 thousand products from various Chinese manufacturers (Gearbest, JD.com, Umkamall, Intmall and others). Delivery and tracking are free. In 2018, Odnoklassniki social network introduced a marketplace (a fully integrated store in a social platform) for trading goods from China (placing orders and paying for goods) based on flash sales (selling popular goods).

On 2018, the largest online store in Russia was the company Ulmart (Ulmart.ru), sales of which amounted to 38.6 billion RUB. The company, introducing the B2C model, sells online smartphones and gadgets, computers, televisions, cameras, office equipment, clothes, shoes, etc. [9]. In 2017, the volume of the Internet trading market in Russia increased to 1.04 trillion RUB, the volume of cross-border transactions amounted to 374.3 billion RUB (36%) [10], most of which came from the purchase of Chinese goods by Russians.

PetroCosm Corporation, the Brazilian leading B2B e-commerce company for the oil and gas industry, has set up a joint venture with one of the three largest oil companies in Latin America, Petrobras. The organization of this joint venture will contribute to the development of the Brazilian digital market for the purchase of oil and gas products, which will affect the reduction of operating costs of Petrobras. PetroCosm Corporation provides Petrobras and its Latin American partners with a fully integrated set of solutions for the supply chain on the Internet, including the opening of the Internet Operations Center in Rio de Janeiro. In addition to content services, provided services for procurement, payment, logistics, etc.

The leading Brazilian online e-commerce company operating on the B2C business model is a B2W Digital company, whose sales amounted to 10.3 billion BRL. The company was formed as a result of a merger (Americanas; Submarino – a leader in innovative technologies) [11]. It accounts for about half of the total online sales market in Brazil. To expand its multiple distribution channels, the company aims to compete with large traditional retail businesses. The company operates in Brazil, Argentina, Mexico, Chile. B2W Digital company plans to organize online trading in India, China, USA, Uruguay.

The expansion of e-commerce has recently received much attention in India. Over the past few years, more than 4 billion USD has been allocated for its development, including 1 billion USD invested by the Chinese company «Alibaba».

An important role in the development of e-commerce in India is given to the «IndiaMart» marketplace, an online platform that collects and organizes information about the goods and services of various Indian companies. The growth of electronic sales on this site is due to the simplification of the relationship between buyers and sellers. Buyers get the opportunity to choose different types of goods from different manufacturers in one place. On its WEB portal, the company provides business models B2B, B2C, C2C. The B2B business model helps to ensure communication between manufacturers and purchasers of various goods. By providing a mobile platform, «IndiaMart» promotes the development of large, medium and small businesses. The company «IndiaMart» is the second in the world (after the Chinese company «Alibaba») B2B platform.

In 2014, «IndiaMart» launched a special Tolexo electronic platform to simplify the activities of small and medium-sized enterprises. The company has 3600 employees, more than 3 million suppliers work with it, its products are bought in 200 countries of the world. Venture investors (Intel Capital, Amadeus Capital, West Bridge Capital, Quona Capital) invest in the development of the company [12]. To increase the efficiency of online payments, «IndiaMart» introduced its sustainable payment platform (pay.indiamart.com). The company has developed for its customers (among which more than 3 million sellers and 35 million registered buyers) a program

of protection against the risk of non-payment (for suppliers) and the risk of not receiving ordered goods, or receiving goods of inadequate quality (for buyers). Risk reduction contributes to the development of small and medium-sized enterprises, simplifying their business. A pilot project providing an opportunity to reduce risks was launched by «IndiaMart» (in conjunction with ICICI Bank) in January 2017. Marketplace «IndiaMart» is the largest online market in India. The company was awarded in 2017 the Global Prize of the Summit on mobile applications in the «business» category.

Another Indian company, Snapdeal, is an online platform (which has implemented the B2B and B2C business, with more than 300 thousand small and medium-sized enterprises selling electronics, mobile phones, clothes and shoes, household goods, and other products.

There are more than 50 million small and medium enterprises in India. However, only 8% of retailers have opened their online stores. Moreover, 42% of these companies belong to the fast-moving consumer goods (FMCG) sector, for example, selling food, cigarettes, alcoholic beverages, 16% of the companies are retailers in the fashion sector, 12% sell household appliances and electronics.

South Africa is one of the largest B2C e-commerce market in Africa and among the regional leaders on the Internet, as well as in mobile telephony. In 2015, only half of the population of South Africa have access to the Internet and only a third of the Internet users made purchases online. In 2016, sales of electronic commerce in South Africa according to the B2C business model doubled and amounted to 1% of the total retail sales in the country. In South Africa, online shoppers for inexpensive goods (tickets, books, etc.) did not trust their counterparties.

To develop e-commerce and provide a wider range of goods and services, some large online sellers have joined forces (for example, Takealot.com, Kalahari.com). «Takealot» [13] offers for sale more than 9 million products, including household appliances, health and beauty products, household chemicals, books, toys, clothes, and shoes, etc. The company is one of the fastest-growing and most innovative e-commerce retailers on the African continent.

Another large online store in South Africa («Kalahari» company) sells books, films, games, e-books, and electronics on the Internet. «Kalahari» is a pioneer in South African e-commerce, offering a wide selection of products and high-quality services, makes home delivery, offers various payment options.

The combination of these e-commerce companies allowed them to compete successfully with local retail stores, as well as with foreign e-commerce companies («Amazon» and «Alibaba»). South Africa's online retail business accounts for only 1.3% of the country's total retail market. For comparison, in developed countries (the United Kingdom and the United States) the share of the retail e-commerce market is 14%.

The major players in the B2C market in South Africa are also online stores «Makro» – a seller of household appliances and electronics, food, drinks, and «Zando» – a seller of men's and women's clothing and shoes (more 550 brands). Marketplace South Africa, the B2B business model is a fast-growing market, comprising 149.2 thousand registered members offering 34.1 thousand goods [14]. Online companies in South Africa sell leather, toys, equipment, food, electronics, computers, and health products.

The analysis revealed the advantages and barriers of electronic commerce between the «five» states, as well as the development of recommendations on the formation of an effective e-commerce platform for BRICS countries. The main advantages of the group's e-commerce are the creation of new jobs; increase in cross-border trade and cross-border payments; the opportunity to enter new markets; development of direct trade cooperation without intermediaries; improving the sectoral structure of trade; increase in volumes and growth rates of trade; expanding the scope of activities of small and medium enterprises in the international market; improving the level and effectiveness of trade cooperation between countries; cost reduction for the organization of trade interaction.

The main barriers to the implementation of international e-commerce between the «five» countries are: insufficient information on the possibilities of electronic commerce for business development; lack of a system of electronic payments between foreign legal entities; weak stimulation of e-commerce; insufficient penetration of the Internet into the sphere of small and medium-sized businesses in some of BRICS countries (for example, in Brazil and India); difficulties finding a reliable partner; weak trust in both suppliers and customers in online trading; linguistic and cultural differences.

To create an effective e-commerce platform for BRICS countries, it is necessary:

- to create a unified concept of electronic commerce;
- to integrate the e-commerce markets of BRICS group of countries;
- to standardize the legal, administrative and technical regulation in electronic commerce (in order to ensure a unified approach);
- to provide conditions for barrier-free regulation of e-commerce between countries of the group;
- to perform joint provision of security measures during the exchange of electronic documents, including the development of measures and ways to protect personal data in electronic commerce;
- to ensure between BRICS countries the availability of the exchange of data and information on the development of electronic commerce;
- to provide exchange of experience and technology in organizing the most successful online trading projects, popularizing the most effective electronic trading platforms;

- to develop joint authentication technologies for cross-border electronic transactions;
- to develop methods for verification of sellers; creation of B2B platforms for doing business and partnerships with suppliers, contractors, and dealers and sellers;
- to create a roadmap in the field of e-commerce development between BRICS countries;
- to organize a single database of electronic commerce between BRICS countries;
- to create a database of reliable, trusted suppliers; development of an Internet resource for small and medium-sized businesses;
- to create of logistics hubs (electronic ports) to facilitate and accelerate the customs clearance of goods;
- to hold conferences on the development of international electronic commerce between BRICS countries.

The expansion of e-commerce will stimulate the growth of trade between the BRICS countries, which will affect the development of the economies of these countries.

Conclusions

The conducted research on participation of BRICS countries in international trade allows to make the following conclusions:

- Cooperation with developed countries allows BRICS states to receive high-tech products, which help to enhance the industrial structure of their economy, to develop high-tech production in their countries.
- The regression analysis proposed by the author confirms the significant impact of trade cooperation between the BRICS states and the other states of the world on the growth of their economies.
- Further development of the trade relationship of the BRICS countries is associated with the development of electronic commerce.
- The analysis allowed the author to identify the main problems and prospects of the development of electronic commerce.
- The main directions of the trade development in the BRICS countries are increasing the share of the most high-tech goods in the import structure of the BRICS countries (information, telecommunication and electronic equipment); stimulation of the import of high-tech goods and innovative technologies (by establishing tax incentives and customs preferences); a decrease in the share of adapted modern technologies and an increase in the share of original technologies developed by the BRICS countries; expanding mutual cooperation within BRICS in high-tech sectors of the economy; more active use of the creation of production and trading Intra-BRICS networks.

References:

1. UNCTADSTAT (2020). URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>
2. Gusarova S. A. (2015) Rol' vneshneekonomicheskikh faktorov v razviti innovatsionnoy sfery stran BRIKS: monografiya [The role of foreign economic factors in the development of the innovation sphere of the BRICS countries: monograph]. Moscow: MAX Press. (in Russian)
3. International Monetary Fund (2019) // World Economic Outlook. URL: <http://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOORLD>
4. Federal'naya tamozhennaya sluzhba (2019) / Tamozhennaya statistika vneshney trgovli [Federal Customs Service (2019) / Customs statistics of foreign trade]. URL: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=26258:-2019-&catid=53:2011-01-24-16-29-43&Itemid=1981 (in Russian)
5. BRICS 2017 China (2017) / BRICS E-commerce Cooperation Initiative. URL: [http://www.ranepa.ru/images/media/brics/china2017/BRICS%20E-commerce%20Cooperation%20Initiative_final%20\(2\).pdf](http://www.ranepa.ru/images/media/brics/china2017/BRICS%20E-commerce%20Cooperation%20Initiative_final%20(2).pdf)
6. Alibaba Group (2020). URL: <http://www.alibabagroup.com/en/about/overview>
7. Mbaskool (2018) / Top-10 eCommerce Companies in the World. URL: <https://www.mbaskool.com/fun-corner/top-brand-lists/17622-top-10-ecommerce-companies-in-the-world-2018.html>
8. Global Rus Trade (2020). URL: <https://www.globalrustrade.com/ru/about/>
9. E-Pepper (2020) Reyting TOP-100 krupneyshikh internet-magazinov Rossii [Rating TOP-100 of the largest online stores in Russia]. URL: <https://e-pepper.ru/news/rejting-top-100-krupneyshikh-internet-magazinov-rossii.html> (in Russian)
10. Assotsiatsiya kompaniy internet trgovli (2018) Oborot rossiyskogo rynka internet-riteyla prevysil 1 trln rubley [Association of Internet Commerce Companies / The turnover of the Russian Internet retail market exceeded 1 trillion rubles]. URL: <http://www.akit.ru/оборот-российского-рынка-интернет-ри/> (in Russian)
11. B2W Digital (2016). URL: <http://hotsites.b2wdigital.com/relatorioanual2016/english/>
12. IndiaMart (2020). URL: <https://corporate.indiamart.com/about-us/>
13. Takealot (2020). URL: <https://www.takealot.com>
14. New South Africa B2B Portal (2020) // Foreign Trade Online. URL: https://www.foreign-trade.com/wholesale/New-South-African-B2B-Portal_43644.html

Dr. Paweł Dziekański

Jan Kochanowski University in Kielce

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4065-0043>,

e-mail: pdziekan@interia.eu

Dr. hab. prof. Andrzej Pawlik

Jan Kochanowski University in Kielce

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2319-6707>

e-mail: andrzejp1@vp.pl

FINANCIAL SITUATION OF CITIES WITH POWIAT RIGHTS IN EASTERN POLAND VOIVODSHIPS IN 2009-2017

Summary

The financial situation of cities with poviats rights is the state of finances within a specified period of time. Its level is demonstrated by, among others, ability to achieve budget balance and increase assets. The financial situation is strongly correlated with the measure of development potential, own revenues as well as revenues from PIT and CIT as well as transfer revenues. The financial situation is also influenced by investment expenditure and expenditure on education. The aim of the article is to assess the financial situation of cities with poviats rights in Eastern Poland using the synthetic measure. The conducted analysis concerns the comparison of the situation in 2009 and 2017. The information basis for the research is the data taken from the Central Statistical Office, BDL.

Introduction

Cities with poviats rights operate in a very dynamic and complex environment constituting places gathering economic activity. They perform functions assigned not only to poviats but also to communes (Kozera, 2016, pp. 145-166) and are characterized by independence in making decisions. Their activities are directed towards endogenous resources, i.e. financial, human, material and information. In the operation of local government units, which are cities with poviats rights, the financial situation, which affects the economic situation of the local government, is of special importance (Dworakowska, 2013, pp. 31-39). The multidimensionality of their functioning is demonstrated by the directions of using interdependent and related economic, social, infrastructural and natural factors (Dziekański, Wiraszka, 2018).

Actions of cities with poviats rights (as well as communes, poviats, voivodships) depend on the financial situation. Financial resources are the basis for the operation of the unit and a condition for the implementation of its

statutory tasks (Borodo, 2007, p. 200). The financial situation is correlated with the level of local development. Development is a process of quantitative and qualitative changes within a given entity. It refers to the standard of living of residents and the activities of business entities (Sobczyk, 2010, pp. 125–136), and also translates into disproportions in the scope of the ability to meet local needs and the quality of implementation of public tasks. The aim of the article is to assess the financial situation of cities with poviatic rights in Eastern Poland using the synthetic measure. The conducted analysis concerns the comparison of the situation in 2009 and 2017. The information basis for the research is the data taken from the Central Statistical Office, BDL (Local Data Bank).

Part 1. Methodology and materials used

Cities with poviatic rights of underdeveloped voivodships of Eastern Poland are the object of interest of the authors. S. Korenik points to the process of thickening economic and social activity around active economic centers and the disappearance of this activity as they move away from them. He also emphasizes that disparities in the level of development are the natural phenomenon and that it is more important to support the progress of individual regions at their own pace adapted to their capabilities than to level the differences between regions at all costs¹.

The variables used to analyze the financial situation of cities with poviatic rights in Eastern Poland voivodships are presented in Table 1. Due to the subject of the analysis, the basic criterion for selecting features for further research has been meeting the significance requirement (Pawlik, 2014, p. 94).

Table 1

List of variables describing the financial situation of cities with poviatic rights in Eastern Poland voivodships

Variable	S/D ^a
Share of own income in total income (financial independence indicator)	S
Share of tax revenues (PIT and CIT) in total revenues (index of fiscal wealth)	S
Operating surplus per capita	S
Share of transfer income in total revenue (indicator of financial interference by the state)	D
Share of property expenditure in total expenditure (investment attractiveness ratio)	S
Expenses for debt service per capita	D
Expenses for housing economy per capita	S
Expenses for education and upbringing per capita	S
Expenses for healthcare per capita	S
Expenses for public safety and fire protection per capita	S
Self-financing index	S

^as – stimulant; d – destimulant

Source: author's own compilation

¹ S. Korenik, 2011, *Region ekonomiczny w nowych realiach społeczno-gospodarczych*, Warszawa, CeDeWu, s. 194.

The analysis was made using two synthetic measures and was carried out in successive stages (Dziekański, 2018a, 2018b, 2018c). The diagnostic variables describing the studied phenomenon were selected, determining also whether the given variable was a stimulant or a destimulant. From the set of variables, using a coefficient of variation, those characterized by low variability and those with high correlation of variables according to the inverted matrix method were removed (Malina, 2004, pp. 96-97).

In the next stage, the destimulant was replaced with a stimulant according to the formula (Kolenda, 2003):

$$x_{ij} = \frac{1}{x_{ij}} \quad (1)$$

The selected variables were subjected to the procedure of zero unitarization using the following formula:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}}, \text{ where } x_i \in S \quad (2)$$

where: S-stimulant, $i = 1, 2 \dots n$; $j = 1, 2 \dots n$, x_{ij} – means the value of the j -th feature for the examined unit, \max – the maximum value of the j -th feature, \min – the minimum value of the j -th feature (Wysocki, 1996; Młodak, 2006; Wysocki, Lira 2005).

As a part of the adopted method, a synthetic measure of financial situation was determined separately for each city with powiat rights based on the TOPSIS method, taking into account the distance between the unit and the pattern (= 1) and antipattern (= 0), according to the following formulas:

$$d_i^+ = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_j^+)^2} \quad (3)$$

$$d_i^- = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_j^-)^2} \quad (4)$$

where n – is the number of variables that make up the pattern or antipattern, z_{ij} – means the unified value of the j -th feature for the unit being tested, z_j^+ , z_j^- – means the pattern or antipattern.

Then the TOPSIS measure was determined for individual objects based on the formula:

$$q_i = \frac{d_i^-}{d_i^- + d_i^+}, \text{ gdzie } 0 \leq q_i \leq 1, i = 1, 2, \dots, n; \quad (5)$$

with: $q_i \in [0; 1]$; $\max_i \{q_i\}$ – the best object; $\min_i \{q_i\}$ – the worst object, d_i^- – means the distance of the object from the anti-pattern (from 0), d_i^+ – means the distance of the object from the pattern (from 1). The higher value of the measure indicates a better situation of the individual in the studied area (Wójcik-Leń, et al., 2019; Behzadian, et al., 2012; Zalewski, 2012; Hwang, Yoon 1981).

The second synthetic measure was determined using the reference-free method, consisting of averaging normalized values of simple features, according to the formula:

$$S_i = \frac{1}{p} \sum_{j=1}^p z_{ij}; \quad i = 1, 2, \dots, p,$$

where: S_i – synthetic measure in the examined period, z_{ij} – features of the structure of the synthetic indicator, p – number of features. The indicator takes the value from the range $[0,1]$. A value closer to unity means that the object is characterized by a high level of the analyzed phenomenon, whereas when the values are closer to 0, the object is less developed in the examined respect (Dziekański, 2018a, 2018b, 2018c).

In the last stage of analyses, in order to interpret the obtained measures, the division into quartile groups was used, where the size of the indicator in the first group means a better unit and weaker units in subsequent groups. The mutual consistency of the obtained results was also verified based on the correlation coefficient and a scatter chart of synthetic measure was presented (Dziekański, Wyszowski, 2018; Zeliaś, Malina, 1997; Nowak 1990).

Part 2. Diversification of the financial situation of cities with powiat rights in Eastern Poland voivodships

Cities with powiat rights combine the features and tasks of the commune and powiat. They carry out the tasks of the commune and powiat (Kotlińska, 2012, p. 151; Dworakowska 2013, p. 31). They have legal personality and create their own financial policy under existing law, which is related to their financial independence (Wyszowska, Wyszowski, 2015, p. 132). By implementing tasks in the social and infrastructural sphere, they affect the standard of everyday life of the population and the socio-economic development of the region. As at January 1, 2018, 66 cities in Poland had powiat status, and in eastern voivodships there were 14 cities with powiat status. Cities with powiat rights are the driving force of the dynamics of the local and regional economy.

The importance of cities with powiat rights in the implementation of public tasks was highlighted, among others, by Dylewski and Stasik (2012, pp. 49-60), and Dolewka (2014, pp. 31-41). The scope of financial resources at the disposal of cities with powiat rights is inadequate in relation to the increasingly numerous needs related to the organization and implementation of ongoing and development-oriented tasks (Pawlik, 2018).

Research conducted by P. Churski (2013) and co-authors as well as M. Stanna (2013, 2015) and P. Dziekański (2018) indicate that finance is an important development factor. Focusing on the issues of income and expenditure of municipal governments, these authors emphasize the importance of finance from the point of view of the potential financing of

development-oriented tasks. Unfavorable changes in the demographic and social situation (e.g. aging of the society) may affect the income situation, limit their financial independence and, as a consequence, contribute to limiting their development. Entities with adequate income potential and level of financial independence can afford investment activities that favor the development of cities with poviat rights (Kotlińska, 2012, p. 152).

Douglas and Gaddie (2002), Benreke (1996) relate the financial situation to the ability to timely fulfill financial obligations by local authorities (towards lenders, employees, consumers and others) and to ensure continuity in providing services to the local community. Lin, Raman (1998), on the other hand, describe it as a probability as to maintaining services at the current level with an appropriate level of taxes. The financial situation of the commune is the state of its finances within a specified period of time. Its level is demonstrated by, among others, ability to achieve budget balance and increase assets, to analyze the financial situation, among others, variables such as: commune income level, financial independence of the entity, volume of investment expenditure, ability to obtain external financial resources, financial result achieved by the commune (Ossowska, Zieminska, 2010). The financial situation of cities with poviat rights may be determined by dependent factors: the area, in which the unit operates (e.g., location and size of local government units), available resources and natural assets, investment attractiveness as well as factors independent of them, e.g., economic fluctuations in the country and in the world, state public finance, the scope of income and expenditure authority of local government units (Dziekański, 2013, 2014).

Financial potential affects the proper functioning and development of local government units. The implementation of the tasks of cities with poviat rights is closely related to finance. Financial resources are an element necessary for the effective implementation of the objectives of individuals. Feedback occurs between socio-economic and financial variables (Dennis, 2004; Motek, 2006; Satola, 2015; Standar, 2017). On the one hand, good financial standing is the goal of the individual's operation, and on the other, the result of previous decisions and related development opportunities.

In 2017, the financial standing measure (TOPSIS) ranged from 0.28 Chełm – the weakest unit to 0.48 Rzeszów – the best unit, while, in 2009, from 0.29 Chełm and Przemyśl to 0.51 Olsztyn. The range of values adopted by the measure of financial position was lower in 2017 (range 0.20) than in 2009 (range 0.22). The synthetic Si measure, on the other hand, took values in 2017 from 0.25 – Chełm to 0.48 – Rzeszów, and in 2009 from 0.25 – Chełm to 0.51 – Olsztyn. The range of Si measures in 2017 was 0.23 and was lower than in 2009 when it was 0.26. This indicates a similar range of unit differentiation, see Table 2.

Figure 1 presents the level of diversification of the financial situation of cities with poviat rights in Eastern Poland in 2009 and 2017 prepared on the

basis of synthetic measures. Units extremely far out in this regard are: Rzeszów and Białystok as well as Zamość, Przemyśl and Chełm.

The analysis of the diversity of the measure of the synthetic financial situation indicates that, in 2017, compared to 2009, the degree of differentiation was smaller. This is evidenced by the values of the standard deviation for the TOPSIS measure: 0.08-0.06 and for the Si measure: 0.09-0.06 and the classic coefficient of variation respectively: 0.19-0.14 and 0.23-0.18 as well as the range for TOPSIS: 0.22-0.20 and for Si: 0.26-0.24 see Table 3.

Table 2

Quartile groups of synthetic measures of the financial situation of cities with powiat rights in Eastern Poland voivodships in 2009 and 2017

Gr.	TOPSIS financial situation		Si financial situation	
	2009	2017	2009	2017
I	Olsztyn 0.51 Rzeszów 0.49 Lublin 0.49 Kielce 0.49 Elbląg 0.49	Rzeszów 0.48 Białystok 0.46 Krosno 0.41 Lublin 0.39 Łomża 0.39 Kielce 0.39 Elbląg 0.39 Olsztyn 0.39	Olsztyn 0.51 Kielce 0.49 Rzeszów 0.48 Białystok 0.48	Rzeszów 0.48 Białystok 0.46 Krosno 0.4 Łomża 0.38 Kielce 0.38
II	Białystok 0.48 Krosno 0.44	Biała Podlaska 0.38 Tarnobrzeg 0.38	Lublin 0.48 Elbląg 0.48 Krosno 0.43	Lublin 0.36 Tarnobrzeg 0.36 Elbląg 0.36 Olsztyn 0.36
III	Łomża 0.39 Suwałki 0.37 Biała Podlaska 0.36	Suwałki 0.37	Łomża 0.37 Suwałki 0.35 Biała Podlaska 0.34	Suwałki 0.35
IV	Zamość 0.34 Przemyśl 0.29 Chełm 0.29	Zamość 0.33 Przemyśl 0.29 Chełm 0.28	Zamość 0.32 Tarnobrzeg 0.31 Przemyśl 0.26 Chełm 0.25	Biała Podlaska 0.32 Zamość 0.29 Przemyśl 0.27 Chełm 0.25

Source: own study based on the GUS data

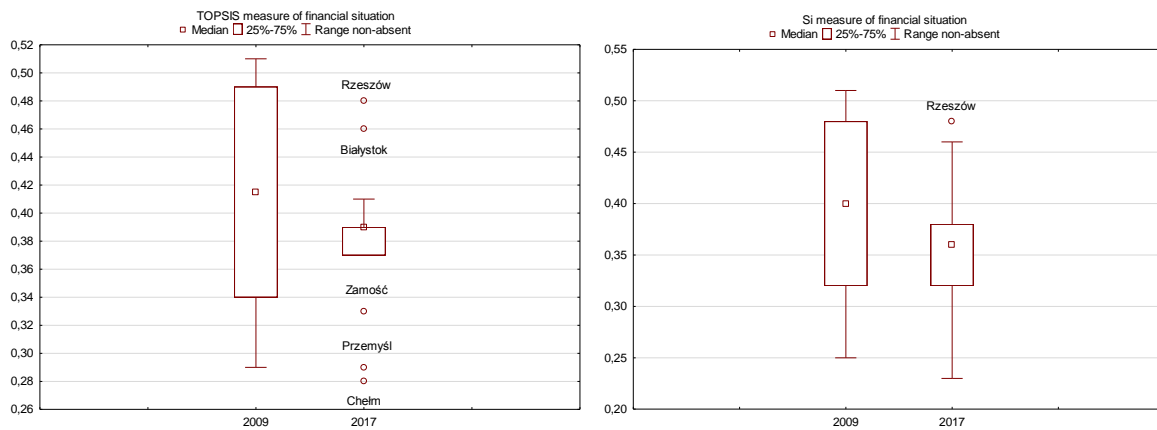


Figure 1. Dispersion of synthetic measures of the financial situation of cities with eastern poviats in Poland in 2009 and 2017

Source: own study based on the Central Statistical Office data

Figure 2 presents correlograms describing the year-to-year relations of synthetic measures of the financial situation of cities with poviats in Eastern Poland voivodships, for which the correlation coefficient is 0.778 (TOPSIS) and 0.754 (Si). Outlying units are Rzeszów, Olsztyn and Chełm. This indicates a similar reaction of cities with poviats rights to changes taking place in the economy and the spatial stability of the studied phenomenon.

In the theory of cumulative causation referring to the analysis of the interdependence of social, economic and institutional phenomena, Gunnar Myrdal has proved that every element interacting with another element affects its behavior, and at the same time it is modified by the reaction of that element (Stanny, Strzelczyk, 2018). The financial situation is strongly correlated with the measure of development potential with own revenues as well as with PIT and CIT, transfer revenues. The financial situation is also influenced by investment expenditure and expenditure on education and upbringing.

Table 3

Differentiation of synthetic measures of the financial situation of cities with poviats rights in Eastern Poland voivodships in 2009 and 2017

	TOPSIS financial situation		Si financial situation	
	2009	2017	2009	2017
average	0.41	0.38	0.40	0.36
standard deviation	0.08	0.06	0.09	0.06
quarter (quartile) deviation	0.42	0.39	0.40	0.36
classic coefficient of variation	0.19	0.14	0.23	0.18
positional coefficient of variation	1.00	0.99	1.01	0.98
min.	0.29	0.28	0.25	0.23
max	0.51	0.48	0.51	0.48
range	0.22	0.20	0.26	0.24
quartile 1	0.34	0.38	0.32	0.33
quartile 2	0.42	0.39	0.40	0.36
quartile 3	0.49	0.39	0.48	0.38
quartile range	0.14	0.02	0.16	0.05
skewness	-0.24	-0.23	-0.29	-0.07
measure of concentration-kurtosis	1.64.	0.50	-1.51	0.31

Source: own study based on the Central Statistical Office data

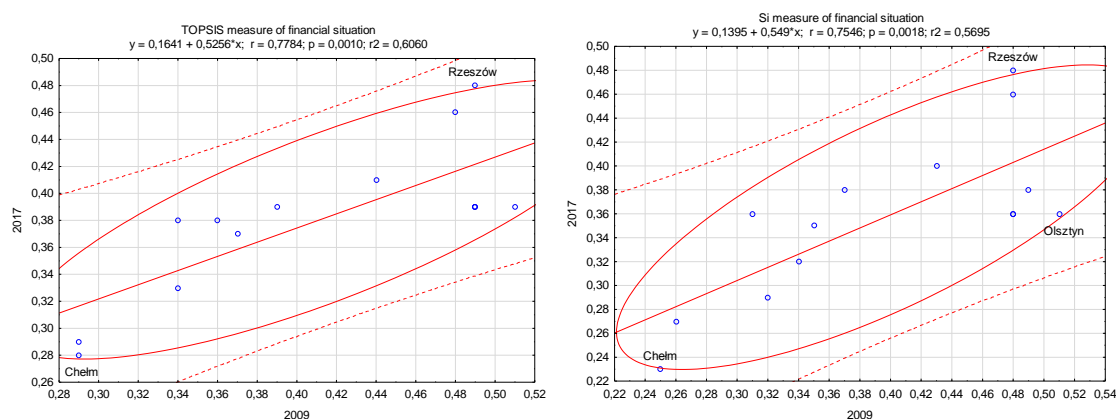


Figure 2. Scatter chart with an adjustment line synthetic measures of the financial situation of cities with poviats rights in Eastern Poland voivodships in 2009 compared to 2017

Source: own study based on the Central Statistical Office data

Conclusions

The methods used allowed to compare the financial situation of cities with poviats rights in Eastern Poland voivodships. The value of measures depended on the number and type of variables adopted for the study. They also made it possible to present a hierarchy and assess disproportions between individual

cities with powiat rights in Eastern Poland voivodships. The design of the indicator used is not perfect, however, it ensures high comparability of the surveyed units, and the reliability and time range of the data used allow the formulation of cautious conclusions and generalizations. The proposed indicator can also be a starting point for further research taking into account a narrower or broader group of examined units [Pawlik, Dziekański, 2018]. By serving the region's local authorities to assess the effectiveness of development instruments used in the past, it confirms the need to introduce changes that can become the basis for the development of a knowledge-based economy.

In 2017, the financial standing measure (TOPSIS) ranged from 0.28 (Chełm) to 0.48 (Rzeszów), and in 2009 from 0.29 (Chełm, Przemyśl) to 0.51 (Olsztyn). The synthetic Si measure took values from 0.25 (Chełm) to 0.48 (Rzeszów) in 2017, and from 0.25 (Chełm) to 0.51 (Olsztyn) in 2009. Regardless of the method of determining the synthetic measure, the best financial situation in 2017 was in Rzeszów and Białystok, and the weakest in Chełm and Przemyśl.

The financial situation of cities with powiat rights of Eastern Poland voivodships was determined by their size and appropriate adjustment over time of income and expenditure. It was also influenced by the unit's development potential, own income as well as PIT and CIT income, transfer income and investment expenses as well as education and upbringing. The level of financial standing was also shaped by interactions with the level of unemployment, the number of employees or entities and natural persons conducting business activity.

The results of the analysis confirm the overall gradual improvement in the economic situation of Eastern Poland voivodships measured by variables describing the financial situation of cities with powiat rights. This is also demonstrated by a decrease in the level of unemployment and an increase in the number of registered business entities in the REGON register. It should also be pointed out that the values of the analyzed indicator for cities with powiat rights in Eastern Poland voivodships are low. The results also confirmed the significant importance of the powiat cities: Kielce, Rzeszów, Lublin, Białystok, Krosno, Olsztyn, Elbląg, Suwałki, Zamość, Biała Podlaska, Chełm, Łomża, Przemyśl and Tarnobrzeg as local centers of economic activity.

References:

1. Behzadian M. i inni (2012). *A state-of-the-art survey of TOPSIS applications*. Expert Systems with Applications, 39(17), 13051–13069.
2. Berne R., (1996). *Measuring and Reporting Financial Condition. Handbook of Public Administration*, ed. J.L. Perry San Francisco: Jossey-Bass, <https://dx.doi.org/10.1111/j.1540-5850.2007.00872.x>
3. Borodo A., (2007). *Słownik finansów samorządowych*, Toruń, Wyd. Dom Organizatora w Toruniu.

4. Churski P., i inni (2013). *Czynniki rozwoju obszarów wzrostu i obszarów stagnacji gospodarczej w Polsce*, Poznań, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza.
5. Dennis L., (2004). *Determinants of Financial Condition: A Study of US Cities*. Orlando, FL: University of Central Florida.
6. Dolewka Z., (2014). *Bezpieczeństwo finansowe miast wojewódzkich*. Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, nr 40.
7. Douglas J.W., Gaddie R.K. (2002). *State rainy day funds and fiscal crises: Rainy day funds and the 1990–1991 recession revisited*, Public Budgeting & Finance, t. 22, [https:// doi: 10.1111/1540-5850.00063](https://doi.org/10.1111/1540-5850.00063) (2002)
8. Dworakowska M., (2013). *Zarządzanie finansami miast na prawach powiatu*. ZN Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 786 Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 64/2.
9. Dylewski M., Stasik B., (2012). *Rola i znaczenie miast na prawach powiatu w realizacji zadań publicznych*, W: *Finanse i ryzyko w kształtowaniu rozwoju regionu*, M. Dylewski (red.), ZN WSB w Poznaniu, nr 41.
10. Dziekański P., (2013). *Wskaźnik syntetyczny w procesie oceny gospodarki finansowej gmin wiejskich*, *Ekonomia. Economics*, nr 3(24).
11. Dziekański P., (2014). *Koncepcja wskaźnika syntetycznego do oceny sytuacji finansowej powiatów*, *Papers of Wrocław University of Economics*, nr 329.
12. Dziekański P., (2018a). *Lokalne dysproporcje infrastruktury miast makroregionu Polski Wschodniej w kontekście budowy przewagi konkurencyjnej*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 502.
13. Dziekański P., (2018b). *Analiza i ocena zróżnicowania regionalnego zmiennych infrastruktury i środowiska powiatów Polski Wschodniej*, *Humanities and Social Sciences*, vol. XXIII, 25 (2).
14. Dziekański P., (2018c). *Zróżnicowanie rozwoju powiatów Polski Wschodniej a problem samodzielności finansowej*, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, nr 56 (4).
15. Dziekański P., Wyszowski A., (2018). *Ocena przestrzennego zróżnicowania sytuacji finansowej gmin województwa świętokrzyskiego z wykorzystaniem miary syntetycznej*. *Optimum. Economic Studies* NR 1 (91).
16. Dziekański P., Wiraszka P., (2018). *The financial condition of eastern poland townships as a barrier to their development*, *Folia Pomer. Univ. Technol. Stetin., Oeconomica*, 347(93)4.
17. Głowicka -Wołoszyn R., Wysocki F., (2014). *Uwarunkowania społeczno-ekonomiczne samodzielności finansowej gmin województwa wielkopolskiego*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 346.
18. Hwang C.L., Yoon K., (1981). *Multiple attribute decision making. Methods and applications*, Springer, Berlin [for:] Bieniasz A., Gołaś Z., Łuczak A., (2013). *Zróżnicowanie kondycji finansowej gospodarstw rolnych wyspecjalizowanych w chowie owiec i kóz w krajach Unii Europejskiej*, *Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, T. 100, z. 1.
19. Kolenda M., (2003). *Zamiana cechy na stymulantę*, *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Ekonometria*, 11, nr 981, Zastosowania metod ilościowych.
20. Kotlińska J., (2012). *Rozwój gospodarczy jednostek samorządu terytorialnego a zakres realizowanych przez nie zadań*, *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu* 2012, nr 42.
21. Kotlińska J., (2012). *Rozwój gospodarczy jednostek samorządu terytorialnego a zakres realizowanych przez nie zadań*, *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*, nr 42.
22. Korenik S., (2011), *Region ekonomiczny w nowych realiach społeczno-gospodarczych*, Warszawa, CeDeWu.

23. Kozera A., (2016). *Typologia miast na prawach powiatu według poziomu zadłużenia w Polsce, w latach 2007-2014*. Optimum. Studia Ekonomiczne, NR 4(82).
24. Kukuła K., (2000). *Metoda unitaryzacji zerowanej*, Warszawa, PWN.
25. Lin W., Raman K.K., (1998). *The housing value-relevance of governmental accounting information*, Journal of Accounting and Public Policy, t. 17, nr 2, [https://dx.doi.org/10.1016/S0278-4254\(98\)10004-2](https://dx.doi.org/10.1016/S0278-4254(98)10004-2)
26. Malina A., (2004). *Wielowymiarowa analiza przestrzennego zróżnicowania struktury gospodarki Polski według województw*, Kraków, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
27. Młodak A., (2006). *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, Difin, Warszawa.
28. Motek P., (2006). *Gospodarka finansowa samorządu terytorialnego w województwie wielkopolskim*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe.
29. Nowak E., (1990). *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*. Warszawa, PWE.
30. Ossowska L., Ziemińska A., (2010). *Kondycja finansowa gmin wiejskich i miejsko-wiejskich województwa pomorskiego*, Journal of Agribusiness and Rural Development 4(18).
31. Pawlik A., (2014), *Dystans innowacyjny województw w 2016 roku*, Wydawnictwo UJK, Kielce.
32. Pawlik A., (2018). *Konkurencyjność miast na prawach powiatu województw wschodniej polski*. Biuletyn KPZK PAN Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, Zeszyt 272.
33. Pietrzak M. B., (2016). *The problem of the inclusion of spatial dependence within the TOPSIS Method*. Montenegrin Journal of Economics, 12(3).
34. Satola Ł., (2015). *Kondycja finansowa gmin w warunkach zmiennej koniunktury gospodarczej*. Journal of Agribusiness and Rural Development, 1(35).
35. Sobczyk A., (2010). *Rozwój lokalny – wybrane problemy finansowania*. Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 81.
36. Standar A., (2017). *Ocena kondycji finansowej gmin oraz jej wybranych uwarunkowań na przykładzie województwa wielkopolskiego przy wykorzystaniu metody TOPSIS*. Wieś i Rolnictwo, 2(175), 69–92.
37. Stanny M., (2013). *Przestrzenne zróżnicowanie rozwoju obszarów wiejskich w Polsce*, Warszawa, IRWiR PAN.
38. Stanny M., Strzelczyk W., (2015). *Zróżnicowanie przestrzenne sytuacji dochodowej gmin a rozwój społeczno-gospodarczy obszarów wiejskich w Polsce*, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu Roczniki Naukowe, tom XVII, zeszyt 4.
39. Stanny M., Strzelczyk W., (2018). *Kondycja finansowa samorządów lokalnych a rozwój społeczno-gospodarczy obszarów wiejskich; Ujęcie przestrzenne*, Warszawa, Wyd. Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN oraz Wyd. Naukowe Scholar Spółka z o.o.
40. Wang X., i in. (2007). *Measuring financial condition: a study of U.S. states*, Public Budgeting & Finance, Vol. 27, No. 2.
41. Wójcik-Leń J., i inni (2019). *Studies regarding correct selection of statistical methods for the needs of increasing the efficiency of identification of land for consolidation—A case study in Poland*. Land Use Policy, 87.
42. Wysocki F., (1996). *Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w rozpoznawaniu typów struktury przestrzennej rolnictwa*, Poznań, Roczniki AR w Poznaniu, seria: Rozprawy Naukowe, z. 266.
43. Wysocki F., Lira J., (2005). *Statystyka opisowa*, Poznań, Wyd. AR.

44. Wyszowska D., Wyszowski A., (2015). *Samodzielność dochodowa samorządu terytorialnego w Polsce*. Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae, nr 2.
45. Zalewski W., (2012). *Zastosowanie metody TOPSIS do oceny kondycji finansowej spółek dystrybucyjnych energii elektrycznej*, *Ekonomia i Zarządzanie*, 4.
46. Zeliaś A., Malina A., (1997). *O budowie taksonomicznej miary jakości życia. Syntetyczna miara rozwoju jest narzędziem statystycznej analizy porównawczej*, *Taksonomia* z. 4.

DOI: 10.30525/978-9934-588-61-7-8

Макаров В. М.

*кандидат технічних наук,
завідувач відділу оптимізації розвитку паливних баз
Інституту загальної енергетики
Національної академії наук України*

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ З УРАХУВАННЯМ ЕКОЛОГІЧНИХ ОБМЕЖЕНЬ¹

Анотація

Сучасні екологічні обмеження та вимоги до якості видобутого вугілля ставлять нові завдання під час прогнозування розвитку вугільної галузі. Під час моделювання розвитку вуглевидобування необхідно враховувати ці вимоги. Удосконалено модель технологічного розвитку вуглевидобування. У моделі враховано обсяги виділення шахтного метану, необхідні виробничі потужності обладнання для його утилізації, обсяги капітальних витрат на таке обладнання, а також якість видобутого вугілля. Розроблено три сценарії розвитку вугільної галузі до 2050 р. Виконано розрахунки прогнозних обсягів викидів шахтного метану за розробленими сценаріями. Отримані за результатами розрахунків економічно обґрунтовані обсяги власного видобутку вугілля в умовах світового ринку можуть бути використані в процесі розроблення і подальшого вдосконалення стратегії розвитку вугільної галузі держави.

Вступ

В Україні вугілля – це єдиний енергоресурс, покладів якого достатньо на сотні років, що визначає його провідну роль у забезпеченні енергетичної безпеки держави. Проте сучасний технічний і

¹ Дослідження виконано в межах проекту, який фінансується за рахунок коштів бюджетної програми «Підтримка розвитку пріоритетних напрямів наукових досліджень» (КПКВК 6541230).

технологічний стан вуглевидобування вкрай незадовільний і потребує докорінного оновлення.

Підвищення ефективності виробничої діяльності вугільних підприємств та вугільної промисловості у цілому необхідно здійснювати шляхом упровадження нового видобувного устаткування, нарощення потужностей ефективно працюючих шахт, спрямування фінансування на оновлення та розвиток галузі, формування цін на вугільну продукцію залежно від її теплотворності й т. ін. Зростання обсягів видобутку може бути досягнуте за різними напрямками розвитку та реформування шахтного фонду, але суттєвим обмеженням можуть стати екологічні вимоги.

Методичними питаннями оптимізації розвитку вугільної промисловості займалося багато українських та зарубіжних учених: Ю.І. Кіяшко (оцінка ефективності роботи шахт при різних варіантах використання очисного обладнання) [1, с. 24–26], М.М. Кулик, Л.М. Алавердян (оптимізація розвитку вугільної промисловості) [2, с. 4–15; 3, с. 121–123], І.І. Павленко (прогнозування розвитку вугільної галузі за обмежених інвестицій) [4, с. 93–97], М.І. Каплін, Т.Р. Білан (моделювання розвитку вугільної промисловості в умовах світового ринку) [5, с. 17–21], W. Suwala (модель реструктуризації вугільної галузі) [6, с. 41–49] та ін.

У 2017 р. автором розроблено модель технологічного розвитку вугільної галузі [7, с. 16–23; 8, с. 348–355], яка на відміну від загальногалузових балансових оптимізаційних моделей, що використовують економічні показники, орієнтована на підвищення виробничої ефективності виділених підсистем галузі за критерієм їх загальної продуктивності. Модель, побудована як задача змішано-цілочисельного програмування, дала змогу визначити оптимальну за критерієм максимізації обсягу власного видобутку множину варіантів технічного переобладнання шахт, що забезпечують конкурентоздатність галузі на світовому ринку та підвищення рівня енергетичної безпеки країни.

Сучасні екологічні обмеження та вимоги до якості видобутого вугілля зумовили необхідність удосконалення розробленої моделі з урахуванням цих обмежень.

Розділ 1. Математична модель розвитку вугільної галузі

Математична модель оптимізації технологічного розвитку вуглевидобування передбачає попереднє формування множини всіх розглядуваних варіантів переобладнання шахт, для яких розраховуються вектори показників оцінки технологічного розвитку [8, с. 348–355]. Ці показники використовуються для визначення параметрів задачі вибору оптимального набору варіантів технологічного переобладнання шахт за критерієм загального обсягу видобутку галузі.

Під варіантом технологічного переобладнання шахт у моделі розглядається множина векторів стану її технологічних видобувних одиниць – лав, оснащених комплексами видобувного обладнання нового технічного рівня (НТР). Лави можуть бути переоснащені новими видами гірничо-видобувної техніки або зберегти своє діюче обладнання залежно від наявності новітніх видів устаткування, що відповідають гірничо-геологічним умовам шахти. В обох таких випадках лава описується вектором стану, елементами якого є прогнозні параметри її функціонування після реконструкції. Відповідно, стан функціонування шахти у цілому описується інтенсивностями виробничої діяльності лав із прогнозованими технологічними параметрами. Ці інтенсивності являють собою бінарні змінні, які показують доцільність використання окремої лави шахти після переобладнання. Вектор таких інтенсивностей будемо називати варіантом переоснащення досліджуваної множини шахт (галузь у цілому, шахти, що знаходяться у державній власності, тощо).

Очікуваним необхідним наслідком переоснащення має бути конкурентоздатність підприємств вугільної галузі на світовому ринку вугільного палива. Загалом конкурентоздатним має бути кожне окреме видобувне підприємство. Проте в наявних умовах збитковості вугільної промисловості України та обмежених інвестиційних коштів у даній моделі розглядається конкурентоздатність групи підприємств у цілому. Збитковість окремих шахт вважається допустимою з метою забезпечення стратегічної вимоги підвищення рівня енергетичної безпеки шляхом зростання власного видобутку вугілля. Така умова конкурентоздатності має вигляд:

$$\Delta_K = \sum_{j=1}^{N_{III}} \left((1 + R_j^{npoг}) \cdot S_j^{npoг} (X_j^{npoг}) - \bar{C}_{p,j} \right) \cdot X_j^{npoг} \leq 0, \quad (1)$$

де Δ_K – конкурентна різниця вартостей вугілля власного видобутку та імпортованого зі співставними споживчими характеристиками, грн;
 $R_j^{npoг}$ – прогнозна рентабельність шахти j ; $S_j^{npoг}$ – прогнозна собівартість вугільної продукції шахти j , грн/т; $X_j^{npoг}$ – прогнозна виробнича потужність шахти j , т/рік; $\bar{C}_{p,j}$ – прогнозне значення ціни на імпортоване зі світового ринку вугілля, вид та споживчі характеристики якості якого є співставними з відповідними показниками вугілля, що видобувається шахтою j , грн/т; N_{III} – число шахт розглядуваної групи.

Собівартість вугільної продукції співставляється шахті у цілому і розраховується за апроксимаційною залежністю від сукупного обсягу видобутку шахти (рис. 1).

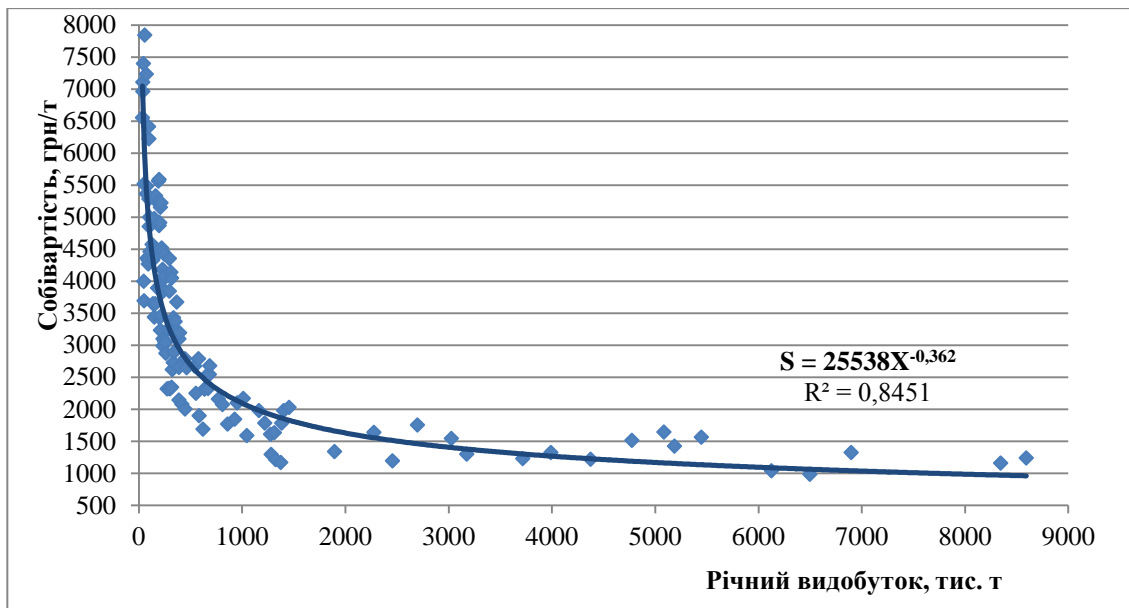


Рис. 1. Залежність собівартості готової вугільної продукції від обсягів видобутку вугілля

Ця залежність отримана за результатами обробки даних техніко-економічних показників методами математичної статистики з використанням кореляційно-регресійного аналізу. Для шахт із різним рівнем механізації, плановими та прогнозними показниками видобутку вугілля, гірничо-геологічними і геомеханічними умовами вказана залежність найбільш достовірно описується степеневою функцією:

$$S(X) = 25538 \cdot X^{-0,362}, \quad (2)$$

де S – собівартість, грн/т; X – видобуток, тис т/рік.

Ураховуючи (2) в (1) для конкурентної різниці цін маємо:

$$\Delta_K = \sum_{j=1}^{N_{\text{шт}}} \left((1 + R_j^{\text{прог}}) \cdot 25538 \cdot \left(\sum_{v_j=1}^{v_j} x_{v_j} \cdot \xi_{v_j} \right)^{-0,362} - \bar{C}_{p,j} \right) \cdot \left(\sum_{v_j=1}^{v_j} x_{v_j} \cdot \xi_{v_j} \right) \leq 0, \quad (3)$$

де x_{v_j} – прогнозна виробнича потужність лави під час здійснення реконструкції або технічного переоснащення за варіантом v_j , т/рік; ξ_{v_j} – шукана бінарна змінна вибору варіанта v_j технічного переоснащення шахти j ($\xi_{v_j} = 1$, якщо варіант v_j вибрано в оптимальному плані переоснащення галузі і $\xi_{v_j} = 0$ в протилежному разі); v_j – індекс

варіанта технічного переоснащення лави шахти j ; V_j – число варіантів технічного переоснащення шахти j .

Як видно з (3), умова конкурентоздатності групи вугільних підприємств є нелінійною функцією бінарної змінної інтенсивності використання варіанта переобладнання лави. Урахування цієї умови під час оптимізації вибору варіанта переоснащення призводить до нелінійної задачі цілочисельного програмування. Розв'язання таких задач відомими методами оптимізації може призвести до хибних розв'язків і потребує застосування складних оптимізаційних алгоритмів, тому в пропонованій моделі умова конкурентоздатності враховується в наближеному лінеаризованому вигляді з використанням мінімального значення собівартості видобутку у множині допустимих варіантів переоснащення. Для визначення цієї множини в роботі передбачено апріорне вирішення двох оптимізаційних задач:

– розрахунку мінімально допустимих виробничих потужностей шахт після модернізації за умови перевищення їх вихідних установлених потужностей;

– концентрації виробництва, тобто визначення мінімальної кількості лав шахт, під час роботи яких після переоснащення досягається задане значення видобувної потужності.

За допомогою розв'язків цих задач та відповідних їм значень виробничої потужності шахти отримується нижча межа собівартості видобутку, що використовується в остаточній моделі вибору варіантів переоснащення за критерієм сумарної видобувної потужності, що максимізується.

Задачу визначення мінімально допустимого видобутку після переоснащення можна записати у такому вигляді. Необхідно знайти множину бінарних змінних $\{\eta_{v_j}\}$ інтенсивностей використання варіанту переоснащення лави v_j шахти j , що надає мінімуму прогнозній виробничій потужності шахт

$$\sum_{j=1}^{N_u} \sum_{v_j=1}^{V_j} x_{v_j}^{прог} \cdot \eta_{v_j} \rightarrow \min \quad (4)$$

за умови перевищення загальним прогнозованим обсягом видобутку $x_{v_j}^{прог}$ після переобладнання його поточного значення $X_j^{вст}$

$$\sum_{v_j=1}^{V_j} x_{v_j}^{прог} \cdot \eta_{v_j} - X_j^{вст} \geq 0 \quad \left| \begin{array}{l} j=1, N_u \end{array} \right. \quad (5)$$

Отриманим розв'язкам цієї задачі $\eta_{v_j}^*$ відповідають прогнози видобувна потужність

$$\bar{X}_j^{видоб} = \sum_{v_j=1}^{V_j} x_{v_j}^{прог} \cdot \eta_{v_j}^* , \quad (6)$$

та собівартість видобутку

$$\bar{S}_j^{видоб} = 25538 \cdot (\bar{X}_j^{видоб})^{-0,362} \quad (7)$$

Задача концентрації виробництва записується у вигляді:

$$\sum_{j=1}^{N_{uu}} \sum_{v_j=1}^{V_j} \zeta_{v_j} \rightarrow \min , \quad (8)$$

$$\sum_{v_j=1}^{V_j} x_{v_j}^{прог} \cdot \zeta_{v_j} - X_j^{вст} \geq 0 \quad \left| \begin{array}{l} j=1, N_{uu} \end{array} \right. \quad (9)$$

Тут необхідно знайти вектор бінарних інтенсивностей $\{\zeta_{v_j}\}$ використання варіанта переоснащення лави v_j шахти j , що надає мінімум кількості діючих лав за задоволення умови перевищення прогнозованої виробничої потужності шахт. Розв'язкам цієї задачі $\zeta_{v_j}^*$ співставляються відповідні прогнозна виробнича потужність шахти

$$\bar{X}_j^{конц. вироб} = \sum_{v_j=1}^{V_j} x_{v_j}^{прог} \cdot \zeta_{v_j}^* , \quad (10)$$

а також собівартість видобутку

$$\bar{S}_j^{конц. вироб} = 25538 \cdot (\bar{X}_j^{конц. вироб})^{-0,362} \quad (11)$$

Умова допустимого збільшення встановленої потужності шахти після переоснащення (модернізації) записується так:

$$X_j^{вст, мод} = X_j^{вст} + \Delta X_j^{вст, мод} = (1 + \delta_j^{макс}) \cdot X_j^{вст} , \quad (12)$$

де $\Delta X_j^{вст, мод}$ – приріст установленної потужності шахти j після переоснащення всіх лав за вибраними варіантами, т/рік; $\delta_j^{макс} = 0,3$ –

допустиме перевищення встановленої потужності шахти після переоснащення.

Значення коефіцієнта $\delta_j^{макс}$ у даній роботі взято на рівні 30% від потужності шахти, що можна вважати цілком допустимим за наявних нині середньогалузевих рівнів коефіцієнтів використання машинного часу.

Розв'язки вказаних задач дозволяють визначити мінімальну

$$\bar{X}_j^{мин} = \min(\bar{X}_j^{видоб}, \bar{X}_j^{конц. вироб}, \bar{X}_j^{вст, мод}) \quad (13)$$

та максимальну

$$\bar{X}_j^{макс} = \max(\bar{X}_j^{видоб}, \bar{X}_j^{конц. вироб}, \bar{X}_j^{вст, мод}) \quad (14)$$

виробничі потужності шахти j після переобладнання і мінімальну прогнозу собівартість видобутку в множині допустимих варіантів переобладнання

$$S_j^{*прог, мин} = 25538 \cdot (\bar{X}_j^{макс})^{-0,362} \quad (15)$$

Ці величини використовуються для формування обмежень остаточної моделі оптимізації технологічного розвитку вуглевидобування. Модель може бути записана у вигляді наступної задачі змішано-цілочисельного лінійного програмування. Необхідно визначити таку множину бінарних інтенсивностей ξ_{v_j} використання варіанта v_j технологічного переобладнання шахти j , що надають максимум прогнозованому внаслідок модернізації загальному обсягу видобутку вугілля з урахуванням показника експлуатаційної зольності гірничої маси, що видобувається в лаві v_j

$$\sum_{j=1}^{N_{uu}} \sum_{v_j=1}^{V_j} (1 - A_{e,v_j}/100) \cdot x_{v_j}^{прог} \cdot \xi_{v_j} \rightarrow \max \quad (16)$$

за умов:

збільшення прогнозованої виробничої потужності шахти

$$\left. \sum_{v_j=1}^{V_j} x_{v_j}^{прог} \cdot \xi_{v_j} - X_j^{ном} \geq 0 \right|_{j=1, N_{uu}}, \quad (17)$$

обмеження прогнозованої виробничої потужності шахти її мінімальним та максимальним значенням, що визначаються вихідною множиною варіантів переобладнання

$$\sum_{v_j=1}^{V_j} x_{v_j}^{npoг} \cdot \xi_{v_j} - \bar{X}_j^{min} \geq 0 \Big|_{j=1, N_{uu}}, \quad (18)$$

$$\sum_{v_j=1}^{V_j} x_{v_j}^{npoг} \cdot \xi_{v_j} - \bar{X}_j^{max} \leq 0 \Big|_{j=1, N_{uu}}, \quad (19)$$

утворення шахтного метану в обсязі y_{v_j} за прогнозного обсягу видобутку $x_{v_j}^{npoг}$, що матиме місце у варіанті v_j технологічного переобладнання шахти j

$$\mu_{v_j} \cdot x_{v_j}^{npoг} \cdot \xi_{v_j} - y_{v_j} = 0 \Big|_{\substack{j=1, N_{uu} \\ v_j=1, V_j}}, \quad (20)$$

розподілу загального обсягу шахтного метану y_{v_j} на складники, що подають його каптовану та вільно виділену частини за варіанту v_j технологічного переобладнання шахти j

$$y_{v_j} - y_{v_j}^{ym} - y_{v_j}^e = 0 \Big|_{\substack{j=1, N_{uu} \\ v_j=1, V_j}}, \quad (21)$$

зв'язку загального обсягу шахтного метану y_{v_j} , що виділяється під час функціонування шахти j за варіанту технологічного переобладнання v_j , і досяжного обсягу його каптації у вибраному типі дегазаційної установки

$$\Xi_{v_j}^{ym} \cdot y_{v_j} - y_{v_j}^{ym} = 0 \Big|_{\substack{j=1, N_{uu} \\ v_j=1, V_j}}, \quad (22)$$

використання у варіанті технологічного переобладнання лави v_j , дегазаційної установки з граничною встановленою потужністю $G_{v_j}^{ym}$

$$y_{v_j}^{ym} - G_{v_j}^{ym} \cdot \zeta_{v_j}^{ym} + \delta_{v_j}^{ym} = 0 \Big|_{\substack{j=1, N_{uu} \\ v_j=1, V_j}}, \quad (23)$$

утворення загального обсягу каптованого метану

$$\sum_{v_j=1}^{V_j} y_{v_j}^{ym} - Y_j^{ym} = 0 \Big|_{j=1, N_u}, \quad (24)$$

утворення загального обсягу вільно виділеного метану

$$\sum_{v_j=1}^{V_j} y_{v_j}^e - Y_j^e = 0 \Big|_{j=1, N_u}, \quad (25)$$

утворення загального обсягу каптованого метану у загальношахтовому дегазаційному обладнанні, зокрема колекторі й сепараторі

$$g_j^{видав} \cdot Y_j^{ym} - Y_j^{ym, \text{видав}} = 0 \Big|_{j=1, N_u}, \quad (26)$$

використання у варіанті технологічного переобладнання шахти j загальношахтового дегазаційного обладнання, зокрема колектора й сепаратора з граничною пропускною здатністю \bar{G}_j^{ym}

$$Y_j^{ym} - \bar{G}_j^{ym} \cdot Z_j^{ym} + \Delta_j^{ym} = 0 \Big|_{j=1, N_u}, \quad (27)$$

конкурентоздатності вугільної промисловості на світовому ринку вугілля, що виражається меншою загальною ціною вугілля власного видобутку відносно ціни імпортованого вугілля відповідних марок та показників якості

$$\Delta_K^{max} = \sum_{j=1}^{N_{III}} \left((1 + R_j^{npoz}) \cdot S_j^{*npoz, \text{min}} - \bar{C}_{p,j} \right) \cdot \sum_{v_j=1}^{V_j} x_{v_j}^{npoz} \cdot \xi_{v_j} \leq 0, \quad (28)$$

обмеженого обсягу капіталовкладень у переобладнання шахти j

$$\left(\sum_{v_j=1}^{V_j} K_{v_j}^T \cdot \xi_{v_j} + K_{v_j}^{yy} \cdot \zeta_{v_j} \right) + K_j^{cy} \cdot Z_j^{ym} \leq K_{j,\Sigma}^T, \quad (29)$$

обмеженого обсягу капіталовкладень у переобладнання всіх шахт галузі

$$\sum_{j=1}^{N_u} \left[\left(\sum_{v_j=1}^{V_j} K_{v_j}^T \cdot \xi_{v_j} + K_{v_j}^{yy} \cdot \zeta_{v_j} \right) + K_j^{cy} \cdot Z_j \right] \leq K_{\Sigma}^T. \quad (30)$$

неперевищення обсягом каптованого метану лави v_j шахти j встановленої потужності дегазаційної установки

$$\delta_{v_j}^{ym} \geq 0 \Big|_{\substack{j=1, N_{uu} \\ v_{j=1}, v_j}}, \quad (31)$$

неперевищення обсягом каптованого метану шахти j встановленої потужності загальношахтового дегазаційного обладнання (колектора й сепаратора)

$$\Delta_j^{ym} = 0 \Big|_{j=1, N_{uu}}. \quad (32)$$

У моделі (16)–(32): $x_{v_j}^{прог}$ – прогнозна виробнича потужність лави під час здійснення технічного переоснащення за варіантом v_j , т/рік; A_{e, v_j} – зольність вугілля лави v_j , %; $X_j^{ном}$ – поточна виробнича потужність шахти j , т/рік; ξ_{v_j} – шукана бінарна змінна вибору варіанта v_j реконструкції або технічного переоснащення шахти j ; $\xi_{v_j} = 1$, якщо варіант v_j вибрано в оптимальному плані переоснащення і $\xi_{v_j} = 0$ у протилежному разі; μ_{v_j} – питомий обсяг виділення метану під час видобутку вугілля – метановість вугільного пласта лави v_j шахти j , м3/т; y_{v_j} – загальний обсяг виділення метану під час функціонування лави за варіантом переобладнання v_j у шахті j , м3/рік; $y_{v_j}^{ym}$ – обсяг каптованого метану під час функціонування лави з установленням дегазаційної установки й переобладнаної за варіантом v_j у шахті j , м3/рік; $y_{v_j}^g$ – обсяг залишкового вільного метану під час функціонування лави з установленням дегазаційної установки й переобладнаної за варіантом v_j у шахті j , м3/рік; $\Xi_{v_j}^{ym}$ – коефіцієнт каптації шахтного метану під час встановлення дегазаційної установки у лаві, переобладнаний за варіантом v_j у шахті j , безрозмірні одиниці; $G_{v_j}^{ym}$ – гранична пропускна здатність дегазаційної установки у лаві, переобладнаний за варіантом v_j у шахті j , м3/рік; $\zeta_{v_j}^{ym}$ – бінарна змінна стану використання дегазаційної

установки у лаві, переобладнаній за варіантом v_j у шахті j , $\zeta_{v_j}^{ym} = 1$, якщо установка діє і $\zeta_{v_j}^{ym} = 0$ в протилежному разі; $\delta_{v_j}^{ym}$ – обсяг перевищення граничної пропускної здатності дегазаційної установки у лаві, переобладнаній за варіантом v_j у шахті j , фактичного обсягу каптації шахтного метану цим устаткуванням, вирівнювальна змінна моделі, м3/рік; Y_j^{ym} – загальний обсяг каптованого метану під час функціонування шахти j з установленням дегазаційних установок, м3/рік; Y_j^e – обсяг залишкового вільного метану під час функціонування шахти j з установленням дегазаційних установок, м3/рік; $g_j^{видав}$ – технологічний коефіцієнт зовнішнього видавання шахтного метану загальношахтовим дегазаційним обладнанням (колектором, сепаратором) шахти j , безрозмірні одиниці; $Y_j^{ym, \text{видав}}$ – обсяг зовнішнього видавання шахтного метану загальношахтовим дегазаційним обладнанням шахти j , м3/рік; \bar{G}_j^{ym} – гранична пропускна здатність загальношахтового дегазаційного обладнання шахти j , м3/рік; Z_j^{ym} – бінарна змінна стану використання загальношахтового дегазаційного обладнання шахти j , $Z_j^{ym} = 1$, якщо згадане устаткування діє і $Z_j^{ym} = 0$ в протилежному разі; Δ_j^{ym} – обсяг перевищення граничною пропускною здатністю загальношахтового дегазаційного обладнання шахти j , фактичного обсягу каптації шахтного метану цим устаткуванням, вирівнювальна змінна моделі, м3/рік; Δ_K^{max} – максимально досяжна в допустимій множині варіантів переобладнання конкурентна різниця цін вугілля власного видобутку та імпортованого зі співставними споживчими характеристиками, грн; $K_{v_j}^T$ – обсяг інвестицій у варіанті v_j технічного переоснащення шахти j , грн; $K_{v_j}^{vY}$ – обсяг інвестицій у дегазаційне обладнання у варіанті v_j реконструкції лави v_j за технічного переоснащення шахти j , грн; K_j^{CY} – обсяг інвестицій у загальношахтове дегазаційне обладнання за реконструкції або технічного переоснащення шахти j , грн; $K_{j, \Sigma}^T$ – граничний обсяг інвестицій у реконструкцію або технічне переоснащення шахти j , грн; K_{Σ}^T – загальний обсяг інвестицій у реконструкцію або технічне переоснащення розглядуваної групи шахт за період інвестування T , грн.

Цільовою функцією моделі є сукупний прогнозний обсяг видобутку беззольної вугільної маси всіх шахт (16), а змінними оптимізації – бінарні змінні інтенсивності використання варіантів модернізації окремих ділянок – лав шахти. Сумарний видобуток лав обмежується прогнозованим значенням видобутку шахти (19), а необхідні для модернізації інвестиції – загальним планованим обсягом інвестицій у шахту (28). Обмеження (18) подає умову конкурентоздатності розглядуваної підмножини у цілому на світовому ринку вугілля. Вона виражається співвідношенням неперевищення сукупною вартістю вугільної продукції цих шахт вартості вугільного палива, яке може потенційно постачатися за імпортом. Критерій (16) містить коефіцієнт

зольності A_{e,v_j} вугілля лави v_j , що надає перевагу першочергового переобладнання лавам (варіантам) із вищими показниками якості вугільної продукції.

Рівняння (20)–(22) описують «виробництво» шахтного метану як супутнього продукту вугільного підприємства, розподіл його обсягу на утилізований та залишковий складники й визначення обсягу утилізації відповідно. Співвідношення (23) характеризує роботу дегазаційної установки лави із заданою граничною виробничою продуктивністю. У рівнянні балансу обсягів необхідних капіталовкладень у шахту (29) бінарній змінній використання установки відповідають витрати на її придбання та встановлення. Рівняння (27) подає умову достатності пропускної спроможності колектора й сепаратора метану для переробки його сумарного обсягу, виробленого дегазаційними установками лав. Вартість обладнання шахти цим устаткуванням також ураховується відповідним коефіцієнтом у рівнянні балансу обсягів капітальних витрат (29).

У такий спосіб запропонована модель технологічного розвитку вуглевидобування пов'язує обсяги видобутку вугілля з обсягами виділення шахтного метану, необхідними виробничими потужностями обладнання для його утилізації, а також обсягами капітальних витрат на таке обладнання. Урахування цих витрат під час прогнозування розвитку вугільної галузі може суттєво позначитися на порядку переобладнання шахт у межах програм модернізації, а також на виборі варіантів встановлення видобувних комплексів.

Описана вище модель оптимізації технологічного розвитку вуглевидобування поєднує можливості довгострокового та короткострокового прогнозування розвитку виділеної групи вуглевидобувних підприємств. Із метою визначення найбільш оптимальних короткострокових варіантів переобладнання спочатку знаходиться розв'язок задачі довгострокового прогнозування з використанням в обмеженнях (29) і (30) обсягів інвестицій довгострокової програми модернізації. Надалі отриманий розв'язок розглядається як допустима сфера оптимізаційних задач

послідовних короткострокових періодів із відповідними інвестиційними обмеженнями.

Під час формування множини перспективних варіантів технологічного переоснащення шахт використовується метод [9, с. 44–51], який дає змогу за допомогою порівняння інтегральних критеріїв якості обґрунтовано прийняти рішення про вибір найбільш перспективного варіанту оснащення лави високопродуктивною видобувною і транспортною технікою, яка максимально відповідає гірничо-геологічним умовам конкретної лави за максимальної ефективності й надійності її експлуатації.

Розділ 2. Прогноз видобутку вугілля

Ураховуючи потенціал видобутку вугілля державними шахтами, запропоновано такі сценарії розвитку державного сектору вугільної галузі на контрольованих українською владою територіях (табл. 1).

Перший сценарій (оптимістичний) ураховує роботу шахт, забезпечених запасами вугілля (21 державна шахта), відновлення і розвиток буровугільного комплексу (розріз «Костянтинівський»), а також будівництво семи нових шахт на підконтрольній українській владі території

За цим сценарієм максимального видобутку вугілля (з урахуванням видобутку приватних шахт) 61,2 млн т (у т. ч. 40,9 млн т енергетичного вугілля газової групи) буде досягнуто у 2035 р. (табл. 2). До 2050 р. видобуток поступово зменшуватиметься до 49,6 млн т (у т. ч. 38,8 млн т енергетичного вугілля газової групи).

За другим сценарієм (базовим) через брак коштів на відновлення і розвиток буровугільного комплексу та будівництво нових шахт (окрім шахти «Нововолинська № 10», кошти на введення в дію якої, скоріше за все, будуть виділені), розвиватимуться тільки шахти, забезпечені запасами вугілля, крім шахт «Центральна», «Торецька», «Бужанська», прогнозний видобуток яких не перевищує 300 тис т на рік (всього 19 шахт).

За цим сценарієм максимального видобутку вугілля (з урахуванням видобутку приватних шахт) 46,3 млн т (у т. ч. 36,7 млн т енергетичного вугілля газової групи) буде досягнуто у 2030 р. (табл. 3). До 2050 р. видобуток зменшиться до 34,2 млн т (у т. ч. 31,7 млн т енергетичного вугілля газової групи).

До третього (песимістичного) сценарію увійшли шахти (11 шахт), які наприкінці 2019 р. були визначені Міністерством енергетики та захисту довкілля як такі, що мають перспективу подальшого розвитку та беззбиткового рівня виробничо-господарської діяльності за результатами розгляду програм розвитку виробничо-господарської діяльності державних вугледобувних підприємств у 2019 р., проектів програм на 2020 р. та подальшого перспективного розвитку.

За цим сценарієм максимального видобутку вугілля (з урахуванням видобутку приватних шахт) 41,4 млн т (у т. ч. 31,5 млн т енергетичного вугілля газової групи) буде досягнуто у 2030 р. (табл. 4). До 2050 р. видобуток поступово зменшиться до 28,8 млн т (у т. ч. 26,3 млн т енергетичного вугілля газової групи).

Таблиця 1

Сценарії розвитку державного сектору вугільної галузі

Підприємство	Участь у сценарії
ш. ім. М.С. Сургая	1, 2, 3
ш/у Південнодонбаське № 1	1, 2, 3
ш. Капітальна	1, 2, 3
ш. Краснолиманська	1, 2, 3
ш. Курахівська	1, 2
ш. № 1/3 Новгородівська	1, 2, 3
ш. Котляревська	1, 2, 3
ш. Україна	1, 2
ш. Центральна	1
ш. Горецька	1
ш. Тошківська	1, 2
ш. Гірська	1, 2, 3
ш. Золоте	1, 2
ш. Карбоніт	1, 2
ш. Привольнянська	1, 2
ш. Новодружеська	1, 2
ш. ім. Д.Ф. Мельникова	1, 2, 3
ш. Лісова	1, 2, 3
ш. Червоноградська	1, 2, 3
ш. Степова	1, 2, 3
ш. Бужанська	1
Буровугільний комплекс	
р-з Костянтинівський	1
Шахти новобудови	
ш. № 10 Нововолинська	1, 2
ш. Червоноградська № 3	1
ш. Краснолиманська-Глибока	1
ш. Любельська	1
ш. Добропільська-Капітальна	1
ш. Західно-Донбаська № 6/42	1
ш. Тяглівська №1	1

Таблиця 2

Прогноз видобутку вугілля на контрольованих українською владою територіях за оптимістичним сценарієм, тис т

Марка вугілля	2019 р. факт	2025 р.	2030 р.	2035 р.	2040 р.	2045 р.	2050 р.
Енергетичне вугілля							
Б		1425	1900	2280	2280	1900	
Г	10639	16955	19425	26260	26260	26260	24360
ДГ	15259	18670	18935	14675	14675	14435	14435
Всього енергетичне	25897	35625	38360	40935	40935	40695	38795
Коксівне вугілля							
Ж	326	2805	4325	5845	5845	5845	5845
К	5001	7200	10050	12140	10640	4940	4940
Всього коксівне	5327	10005	14375	17985	16485	10785	10785
Разом	31224	47055	54635	61200	59700	53380	49580

Таблиця 3

Прогноз видобутку вугілля на контрольованих українською владою територіях за базовим сценарієм, тис т

Марка вугілля	2019 р. факт	2025 р.	2030 р.	2035 р.	2040 р.	2045 р.	2050 р.
Енергетичне вугілля							
Г	10639	16955	19425	21130	21130	21130	19230
ДГ	15189	18430	17270	12440	12440	12440	12440
Всього енергетичне	25827	35385	36695	33570	33570	33570	31670
Коксівне вугілля							
Ж	101	2330	2425	2520	2520	2520	2520
К	5001	7200	7200	7200	5700	0	0
Всього коксівне	5102	9530	9625	9720	8220	2520	2520
Разом	30929	44915	46320	43290	41790	36090	34190

Таблиця 4

Прогноз видобутку вугілля на контрольованих українською владою територіях за песимістичним сценарієм, тис т

Марка вугілля	2019 р. факт	2025 р.	2030 р.	2035 р.	2040 р.	2045 р.	2050 р.
Енергетичне вугілля							
Г	10585	16055	18285	19990	19990	19990	18090
ДГ	15055	14915	13195	8175	8175	8175	8175
Всього енергетичне	25639	30970	31480	28165	28165	28165	26265
Коксівне вугілля							
Ж	101	2330	2425	2520	2520	2520	2520
К	5001	7200	7200	7200	5700	0	0
Всього коксівне	5102	9530	9625	9720	8220	2520	2520
Разом	30741	40500	41105	37885	36385	30685	28785

Розділ 3. Прогноз обсягів викидів шахтного метану

Прогноз обсягів викидів метану з шахт України передбачений для двох варіантів – без та із застосуванням дегазаційного обладнання. Результати прогнозування викидів метану з шахт, розташованих на підконтрольних Україні територіях, на період до 2050 р. представлені в табл. 5, 6.

За базовим сценарієм розвитку вугільної галузі обсяги метану, що виділяється під час видобутку вугілля, сягають 925 млн м³ у 2025 р., знаходяться на рівні 940–990 млн м³ у період 2030–2040 рр. та поступово знижуються до 749 млн м³ у 2050 р.

Вилучення шахтного метану з подальшою утилізацією є позитивним моментом на шляху вирішення екологічних проблем, а саме зниження викидів парникових газів та глобального потепління. Упровадження дегазаційного обладнання під час модернізації шахт за базовим сценарієм дасть змогу досягти скорочення викидів метану до 417 млн м³ у 2025 р. і до 309 млн м³ у 2050 р.

Таблиця 5

Прогнозні викиди шахтного метану, млн м3

Підприємство	До модернізації / після модернізації					
	2025 р.	2030 р.	2035 р.	2040 р.	2045 р.	2050 р.
ш. ім. М.С. Сургая	54 / 22	68 / 27	72 / 29	72 / 29	72 / 29	72 / 29
ш/у Південнодонбаське	2	2	2	2	2	2
ш. Капітальна	36 / 14	43 / 17	48 / 19	48 / 19	48 / 19	48 / 19
ш. Краснолиманська	30 / 12	32 / 13	34 / 13	34 / 13	34 / 13	34 / 13
ш. Курахівська	1	1	1	1	1	1
ш. N 1/3 Новгородівська	11 / 5	11 / 5	11 / 5	11 / 5	11 / 5	11 / 5
ш. Котляревська	15 / 6	16 / 6	16 / 6	16 / 6	16 / 6	16 / 6
ш. Україна	3	3	3	3	3	3
ш. Добропільська	21 / 8	24 / 9	26 / 10	26 / 10	26 / 10	26 / 10
ш. Алмазна	33 / 13	40 / 16	49 / 20	49 / 20	49 / 20	49 / 20
ш. Піонер	15 / 7	17 / 7	21 / 8	21 / 8	21 / 8	21 / 8
ш. Новодонецька	19 / 10	22 / 9	26 / 10	26 / 10	26 / 10	26 / 10
ш. Центральна	6 / 3	6 / 2	6 / 2	6 / 2	6 / 2	6 / 2
ш. Торецька	6 / 2	6 / 2	6 / 2	6 / 2	6 / 2	6 / 2
ПАТ «ш/у «Покровське»	185 / 93	185 / 74	185 / 74	147 / 59		
ТДВ «ш. Білозірська»	50 / 20	60 / 24	67 / 27	67 / 27	67 / 27	67 / 27
ВАТ «Краснолиманське»	16 / 6	16 / 6	16 / 6	16 / 6	16 / 6	16 / 6
ш. Тошківська	3	4	4	4	4	4
ш. Гірська	22 / 9	29 / 12	29 / 12	29 / 12	29 / 12	29 / 12
ш. Золоте	26 / 10	31 / 12	31 / 12	31 / 12	31 / 12	31 / 12
ш. Карбоніт	14 / 5	18 / 7	18 / 7	18 / 7	18 / 7	18 / 7
ш. Привольнянська	2	3	3	3	3	3
ш. Новодружеська	24 / 10	31 / 12	31 / 12	31 / 12	31 / 12	31 / 12
ш. ім. Д.Ф. Мельникова	12 / 5	14 / 6	14 / 6	14 / 6	14 / 6	14 / 6
ш. Степова	45 / 18	45 / 18	45 / 18	45 / 18	45 / 18	
ш. Павлоградська	31 / 16	13 / 5				
ш. Ювілейна	14 / 6	15 / 6	15 / 6	15 / 6	15 / 6	15 / 6
ш. Тернівська	19 / 9	19 / 9				
ш. Самарська	22 / 11	22 / 9				
ш. Дніпровська	14 / 7	14 / 6	14 / 6	14 / 6	14 / 6	14 / 6
ш. ім. Героїв космосу	53 / 27	53 / 21	53 / 21	53 / 21	53 / 21	53 / 21
ш. Західно-Донбаська	50 / 20	46 / 18	46 / 18	46 / 18	46 / 18	46 / 18
ш. ім. М.І. Сташкова	10 / 8	8 / 7				
ш. Лісова	11 / 5	11 / 5	11 / 5	11 / 5	11 / 5	11 / 5
ш. Червоноградська	23 / 9	27 / 11	30 / 12	30 / 12	30 / 12	30 / 12
ш. Степова	38 / 15	49 / 20	57 / 23	57 / 23	57 / 23	57 / 23
ш. Бужанська	1	1	1	1		

**Прогнозні викиди шахтного метану
за сценаріями розвитку вугільної галузі, млн м³**

Сценарій	До модернізації / після модернізації					
	2025 р.	2030 р.	2035 р.	2040 р.	2045 р.	2050 р.
Оптимістичний	937 / 422	1003 / 414	991 / 405	953 / 389	806 / 331	761 / 313
Базовий	925 / 417	991 / 409	979 / 400	941 / 384	794 / 327	749 / 309
Песимістичний	852 / 382	900 / 366	887 /356	849 / 340	703 / 283	658 /265

Висновки

Удосконалено модель технологічного розвитку вуглевидобування, яка тепер ураховує обсяги виділення шахтного метану, необхідні виробничі потужності обладнання для його утилізації, обсяги капітальних витрат на таке обладнання, а також якість видобутого вугілля. Це дало змогу визначити необхідне фінансове забезпечення програм модернізації вугільної галузі з урахуванням підвищених вимог до екологічності її функціонування.

Програмна реалізація моделі дала змогу визначити ефективні технології та оптимальну комплектацію очисних комплексів для переоснащення державних шахт за умови досягнення ними максимальних обсягів виробництва та забезпечення екологічної безпеки.

Розроблено сценарії розвитку вугільної галузі, згідно з якими максимального видобутку вугілля 61 млн т буде досягнуто у 2035 р. за оптимістичним сценарієм. За базовим і песимістичним сценаріями максимального видобутку 46 млн т і 41 млн т відповідно буде досягнуто у 2030 р. До 2050 р. через вичерпаність запасів видобуток скоротиться до 50 млн т, 34 млн т і 29 млн т за оптимістичним, базовим та песимістичним сценаріями відповідно.

За рахунок упровадження ефективних технологій видобутку вугілля з використанням дегазаційного обладнання можливо досягти скорочення обсягів викидів шахтного метану на 59% до 2050 р.

Список використаних джерел:

1. Кияшко Ю.И. Оценка эффективности работы шахт при различных вариантах применения очистного оборудования. Уголь Украины. 2001. № 5. С. 24–26.
2. Кулик М.М. Роль вугілля у формуванні паливно-енергетичних балансів та оптимізація розвитку вугільної промисловості України. Проблеми загальної енергетики. 2002. № 6. С.7–16.
3. Алавердян Л.М. Економіко-математична модель оптимального розвитку вугільної промисловості України. Вісник МНТУ. Серія «Економіка». 2010. № 1. С. 121–123.

4. Павленко І.І. Механізм розвитку вугільної галузі при обмежених інвестиціях. Економіка промисловості. 2007. № 1. С.93–97.
5. Білан Т.Р., Каплін М.І. Моделювання постачання енергетичного вугілля за марками в економіку країни в умовах світового ринку та скорочення обсягів власного видобутку. Проблеми загальної енергетики. 2016. Вип. 2(45). С. 16–25.
6. Suwala W. Models of Coal Industry in Poland. *Gospodarka surowcami mineralnymi*. 2010. Tom 26. P. 41–52.
7. Макаров В.М. Математична модель оптимізації технологічного розвитку вуглевидобування в Україні. Проблеми загальної енергетики. 2017. Вип. 1(48). С. 16–23.
8. Makarov V. Optimization of technological development of coal mining in Ukraine. *Economic sistem development trends: the experience of countriencie of Eastern Europe and prospects of Ukraine: monograph / edited by autors*. Riga. Latvia : Baltija Publishing, 2018. P. 345–363.
9. Макаров В.М. Методичні підходи до вибору видобувного обладнання при проведенні модернізації шахти. Проблеми загальної енергетики. 2015. Вип. 4(43). С. 44–51.

Ostapenko O. G.

*Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor at the
Department of Legal Regulation of the Economy
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

Yerofyeyenko L. V.

*Candidate of Juridical Sciences, Associate Professor at the
Department of Legal Regulation of the Economy
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

THE RIGHT TO ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AND THE RIGHT TO WORK AS THE PRINCIPLES OF THE ECONOMIC SYSTEM AND NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

Summary

The work elucidates the problematic issues of constitutional and legal regulation of the right to entrepreneurial activity, its place in the system of constitutional economic rights and freedoms of human and citizen. The interrelation between the right to entrepreneurial activity with the right of property and the right to work is considered. The necessity of introduction of the system approach for legal regulation of bases of economic system at the constitutional level, and also maintenance of legal understanding and law enforcement of the right to entrepreneurial activity according to constitutional requirements is offered.

The article also analyzes the legislation governing the employment relationship of the employer – a natural person-entrepreneur – with employees. Gaps and shortcomings in the legislation on the concluding and terminating the employment contract have been identified. It is proposed to include in the provisions of the new Labor Code of Ukraine (hereinafter referred to as the LC) the possibility of concluding collective agreements in case if a natural person uses the labor of employees; to define the specific obligations of the employee and the employer in the employment contract; to provide for the expansion of the range of mutual rights and obligations of the parties, including the grounds for termination of the employment contract by agreement between the parties in the terms of the employment contract.

Introduction

The formation of Ukraine as a legal, social, democratic state with a developed civil society requires a balanced development and implementation of state economic policy, which will also ensure the appropriate level of socio-economic well-being of the population. Part 2 of Art. 3 of the

Constitution of Ukraine [1] consolidates that human rights and freedoms and their guarantees determine the content and direction of the state, it is accountable to human for his or her activities, and the establishment and protection of human rights and freedoms is the main duty of the state. It is these principles that determine the democratic development of the Ukrainian statehood, require detailing this social direction of the relationship between the state and the man in the current legislation, ensuring their practical implementation by each person, but the Basic Law does not even contain the purpose of the economic system functioning.

The foundations of the constitutional order and the constitutional and legal status of human and citizen are among the most important institutions that require further research not only in the science of constitutional law, but also in relation to economics, such as constitutional economics [2].

In general, the issue of legal support for the development of the economic sphere of civil society and the right to entrepreneurship has been the subject of research by both Ukrainian and foreign scientists at the theoretical and brunch levels, in particular, M. Bondar, L. Voievodin, M. Vitruk, M. Koziubra, A. Kolodii, V. Kotiuk, M. Matuzov, M. Orzikh, P. Rabinovych, O. Petryshyn, N. Saniahmetova, O. Skrypniuk, M. Todyka, V. Ustymenko, O. Frytskyi and others. However, the issue of systematization of norms that determine the constitutional principles of the economic system of the Ukrainian state is still relevant.

It is the Constitution of Ukraine as the Basic Law of the state that determines the grounds of the economic system of Ukraine and serves as a legal basis for the legislative regulation of the national economy. Thus, among the principles of the grounds of the constitutional order, the principle of economic pluralism, consolidated in Art. 15 of the Basic Law, and which is further embodied in the provisions of Section II of the Constitution, in particular, by consolidating and guaranteeing property rights (Art. 41), the right to entrepreneurial activity (Art. 42) and the right to work (Art. 43), which together form the legal basis of a market economy [3]. In addition, a developed market economy, a variety of forms of property of the means of production, a high level of labor productivity, etc. are defined by legal science as economic guarantees of human rights and freedoms of a human and citizen.

Work is one of the sources of internal growth of human spiritual qualities, the basis of life and wealth of the society. It is work that is a human activity that requires mental and physical energy and creates material and spiritual values. Thanks to work, society exists, develops and improves.

Part 1. The right to entrepreneurial activity as the basis of the economic system of Ukraine

Consolidated in Art. 15 of the Constitution, the principle of economic diversity is the basis for the formation and development of the economic system of Ukraine, which is based on competitive principles and the absence

of monopoly. This principle provides for the recognition of the existence, functioning and equal legal protection of all forms of property, and finds its further regulation in the provisions of the Civil Code of Ukraine (hereinafter referred to as the CC) [4] (in particular, in Articles 318, 319 of the CC).

The lack of systematic consolidation of the grounds of the economic system of the Ukrainian state should be considered problematic in the field of constitutional rule-making. However, the consolidation in the 1996 Constitution of the right to entrepreneurial activity was the impetus for the institutionalization of this element of a market economy. The Law of Ukraine «On Economic Independence of the Ukrainian SSR», which recognized individual (personal and private labor) property, became the legal basis for the adoption of the laws of Ukraine «On Property», «On Entrepreneurship», «On Enterprises in Ukraine», etc. In turn, these regulations formed the basis for consolidating in the Constitution of Ukraine the right of a person to entrepreneurial activity, which is a mandatory element of the system of economic human rights in the international legal practice of fixing human rights standards. Thus, the basic institutional principles of functioning of market economic relations have been established.

Further legal regulation of the right to entrepreneurial activity is carried out, first of all, in the provisions of the Civil and Economic Codes, which consolidate the freedom of entrepreneurship as a basis of civil law (Art. 3 of the CC) and the principle of economic activity (Art. 6, Art. 43 of the Economic Code (hereinafter referred to as the EC)). In addition, these codified acts have special sections that systematically disclose certain aspects of the right to entrepreneurial activity (Chapter 4 of the EC and Chapter 5 of the CC). Thus, the provisions of the CC disclose the right of an individual to engage in entrepreneurial activity (Art. 50), civil liability of a natural person – entrepreneur (Art. 52), and also contain reference rules for legal regulation of entrepreneurial activity of natural persons (Art. 51), bankruptcy of natural persons (Art. 53), etc. The norms of the EC [5] disclose the content of entrepreneurship (Art. 42), freedom of entrepreneurial activity (Art. 43), the principles of such activity (Art. 44), organizational and legal forms (Art. 45). However, restrictions on entrepreneurial activities are defined in Art. 4 of the Law of Ukraine «On Entrepreneurship» (repealed, except for this article).

We agree with the authors of the commentary to the Constitution of Ukraine, who have noted that Art. 42 of the Basic Law only states the right to entrepreneurial activity, but does not disclose its content. However, other related constitutional economic rights – the right to own, use and dispose of their property (Art. 41), the right to work (Art. 43) are formulated with a «clear definitive emphasis» [6, p. 309]. Thus, the constitutional consolidation of the right to entrepreneurship is mainly declarative in nature, and its content is set out in Art. 42 of the EC of Ukraine. Entrepreneurship is defined as an independent, proactive, systematic, economic activity at their own risk carried out by economic entities (entrepreneurs) in order to achieve economic and

social results and make a profit. However, there are problems with the practical application of this rule. An administrative offense (Art. 164 of the Code of Administrative Offenses) [7], in particular, is the conduct of economic activity without state registration as an economic entity. In this aspect, the character of the systematic nature of such activities is important, but there is no quantification of this feature in any normative act. The Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Fisheries Tax» dated March 17, 1997 stated: «If goods are sold more than four times during a calendar year, such activities are considered systematic and oblige citizens to register as economic entities in accordance with the current legislation of Ukraine» (Part 2 of Art. 5 of the Decree) [8]. This act expired on November 01, 2011; however, as practitioner lawyers point out with reference to the court decision, in 2017, the judges in determining the category of «systematic» have continued to refer to it [9].

Resolution of the Plenum of the Supreme Court of Ukraine No.3 dated April 25, 2003 «On the practice of application by courts of legislation on liability for certain crimes in the sphere of economic activity» (paragraph 4) clarifies that «Under the commission of a person not registered as a subject of entrepreneurship, any type of economic activity from among those subject to licensing, should be understood as the activity of an individual related to the production or sale of products, performance of works, provision of services for profit, which contains signs of entrepreneurial activity, i.e., carried out by a specified person directly independently, systematically (at least three times in one calendar year) and at his or her own risk» [10], but it is unclear on the basis of which rule the Plenum of the Supreme Court of Ukraine has provided a definition of regularity.

Thus, the Constitution of Ukraine only declaratively consolidates the right to entrepreneurship, the Economic Code provides its definition, but no normative act reveals its essential feature – regularity.

In addition to the interrelation of the right to entrepreneurial activity with other constitutional economic rights, its practical implementation is associated with all types of fundamental human and civil rights, in particular, social protection (Art. 46), strike (Art. 44), freedom of scientific and technical creativity, protection of intellectual property (Art. 54), etc. Entrepreneurship is closely related to property rights, as it involves the capitalization of tangible and intangible assets used in the manufacture and sale of products, works, services, and making a profit determines the acquisition of property of new things in civil or economic circulation. One of the principles of entrepreneurial activity is the free employment, which illustrates its interconnection with the right to work. Economic rights are also systematically linked to the constitutional obligation to pay taxes (Art. 67 of the Constitution of Ukraine).

In the context of regulating the basis of the economic system of the state, one should comprehensively investigate consolidated in the Basic Law, the

right of every citizen to use natural objects of property of the people in accordance with the law, social orientation of the economy, prevention of property to the detriment of human and society (Art. 13, 41), freedom of movement and free choice of residence (Art. 33), equality of conditions for the development of all forms of property (Art. 116, paragraph 5), ensuring the protection of the rights of all subjects of property rights and management (Art. 55), competition in entrepreneurial activity, consumer rights (Art. 42), environmental safety and maintenance of ecological balance in Ukraine (Art. 16), proper, safe and healthy working conditions (Art. 43), mutually beneficial cooperation in foreign policy (Art. 18), the right to association (Art. 36), which, according to scientists, constitute a system of fundamental economic freedoms: those that determine the essence of status of economic freedom (material), and its institutional characteristics [11, p. 18-22], norms for the state to provide certain conditions are guarantees. Implementation of financial, price, investment and tax policy by the government (paragraph 3 of Art. 116 of the Constitution of Ukraine) as courses of economic policy through the system of state regulation of entrepreneurship actually creates different legal regimes of economic entities, really influencing their actual implementation [5, p. 311].

Accordingly, these norms are part of the system of constitutional and legal regulation of the general principles of the social order of the country, and the right to entrepreneurial activity is an element of legal economic order (defined by Art. 5 of the EC), which must correspond to the basic constitutional category «constitutional economic order». In the process of constitutional reform, a separate institution of «constitutional principles of the legal economic order in Ukraine» should be introduced in the Basic Law [5, p. 311-312]. For example, a number of constitutions of the European countries (Portugal, Italy, Spain, Lithuania, Poland, Croatia) contain separate sections on the basics of economic system or the constitutional economic order [12].

The right to entrepreneurial activity forms part of the system of relations of state regulation of macroeconomic processes, which largely limits the effect of the principle of freedom of entrepreneurial activity by its influence. Among the public law factors that establish the limits of the exercise of the right to entrepreneurial activity, the Constitution (Art. 42) defines only the imperatives of compliance with the rules of fair economic competition and consumer protection. However, such reservations do not cover all legal means of implementation of economic policy by the state, including through the mechanisms of state regulation of relations with the participation of entrepreneurs, which directly determine the real legal regime of entrepreneurship in Ukraine [5, p. 312].

The right to entrepreneurial activity is constitutionally formulated as a subjective right, and not an object of constitutional and legal regulation, and limits the subjective composition of the holders of such a subjective right only to

natural persons. According to civil (Art. 83, 84 of the CC) and economic legislation, subjects are also legal entities in various organizational and legal forms (Art. 45, 55 of the EC). Thus, legal entities remain outside the scope of direct constitutional and legal regulation [5, p. 313].

Article 42 of the Constitution contains a caveat that the sphere of realization of the right includes only those kinds of activity which are not forbidden by the law. However, it does not indicate the content of certain interests to ensure, which prohibitions can be legally applied. As the Basic Law does not contain references to the possibility of establishing restrictions on the right to entrepreneurship in the current legislation, it comes in a conflict with Art. 64 of this act on the impossibility of restricting the constitutional rights and freedoms of human and citizen, except as provided by the Constitution (imposition of martial law or state of emergency). In addition, the presence of a simple provision in the text of the Constitution on the possibility of prohibiting the right to do economic activity without reference to a certain public interest, the protection of which should be the basis for such prohibitions, practically leads to the possibility of uncontrolled restriction of current legislation [5, p. 313].

According to Part 2 of Art. 42 of the Constitution, the economic activity of deputies, officials, state authorities and local self-government bodies is limited by law. This rule is duplicated in Art. 43 of the EC, and such restrictions on the range of persons have a reference to current legislation. In this aspect, the opinion of S. Riznyk, who distinguishes between direct and indirect entrepreneurial activity, seems interesting. Under the first one, he understands entrepreneurship carried out by economic entities – natural persons and legal entities registered in the manner prescribed by law. Indirect is the entrepreneurial activity carried out by individuals through legal entities belonging to them on the right of private property. «From the point of view of constitutional law, a person who is the founder (participant) of the enterprise, taking an active part in the management of such enterprise, exercises his or her constitutional right to entrepreneurial activity, although is not a subject of the entrepreneurial activity in the sense of economic law» [13].

According to V. Kampo, issues of legal understanding (change not of the text of the Constitution, but creation of precedents and practices through the Constitutional Court of Ukraine, general courts, which form new models and mechanisms of market economy functioning) and law enforcement play an important role in forming a «nation of entrepreneurs» in Ukraine. He offers to the economy and entrepreneurs to understand the current constitutional mechanisms of the relevant sector of the economy, perhaps to conduct a kind of constitutional audit of its condition and long-term economic plans before resolving certain difficult questions on issues planning and developing of entrepreneurial activity in a certain branch. The scientist emphasizes the need to reduce administrative pressure on entrepreneurs, and most importantly, to ensure real equality of economic entities, real economic diversity and

competition, in particular, to overcome the «prosperity» of oligarchic monopolies [14].

Thus, it is necessary to introduce a systematic approach to legitimizing the foundations of the economic system of the state through the constitutional and legal regulation of economic order by changing the method of normative provision of freedom of entrepreneurial activity and determining the subjective composition of this right.

Part 2. Features of the employment relationship between the employer and a natural person-entrepreneur

The construction of a national market economy in Ukraine has led to the development of entrepreneurship, including on the basis of private property without creating a legal entity. The authority of entrepreneurs who use hired labor for production purposes to make a profit has emerged and is gaining weight. A significant role in the national economic development of the country is played by the stability of the enterprises, the participants of which are the subjects of labor relations, namely the employer and employees.

Article 43 of the Constitution of Ukraine stipulates that every citizen has the right to work, including the opportunity to earn a living by work, which he or she freely chooses or freely agrees to. The Basic Law declares that the use of forced labor is prohibited. Everyone has the right to safe and healthy working conditions, to a salary not lower than the one prescribed by law. The Constitution of Ukraine prohibits the use of labor by women and minors in work that is dangerous and harmful to their health, and guarantees the protection of citizens from illegal dismissal. The right to timely obtaining of the reward for work is protected by law [1].

Everyone exercises his or her right to work through the conclusion of an employment contract with an enterprise, institution, organization or natural person, as well as in other forms specified by law.

One of the key roles in the formation of a market model of labor relations in Ukraine is played by the employer, whose activities are aimed at filling and improving labor relations with real content in accordance with current legislation. It is he or she who must create new vacancies, provide appropriate conditions for attracting hired labor, compliance with labor rights and social and labor guarantees of employees, participate in labor relations with the workforce, trade union and other participants.

Legal regulation of labor relations is aimed both at arranging the labor process of the employee and the conditions, under which this work should be used. One of these conditions is to determine the possibility of using by one person (employer) the work of another person, i.e., the problem of legal personality of the employer, his or her rights and responsibilities arising from the use of hired labor.

Back in the early 90s of the twentieth century in Ukraine, the legal literature has debated the concept and range of entities that can be recognized by

employers. Previously, the LC used the term «enterprise, institution, organization» to denote a party who entered into an employment contract with an employee. The Law of the Ukrainian SSR dated March 20, 1991 «On Amendments to the Code of Labor Laws of the Ukrainian SSR in the Transition of the Republic to a Market Economy» replaced these terms with the phrase «owner of an enterprise, institution, organization or authorized body». Legislation did not legally define the meaning of this term, so in the legal literature the term «employer» started to be used [15].

Today, in Ukrainian legislation there are a number of characteristics of the concept of «employer». The employer as a subject of labor law, according to P. Pylypenko, is a person who provides work to another on the basis of an employment contract in the form of any of its varieties provided by law, including the election or appointment [16, p. 164].

The term «employer» was first legalized by the Law of Ukraine «On Protection of Rights to Inventions and Utility Models» of December 15, 1993, which states: «Employer is a person who hires an employee under an employment agreement (contract)». Later, the definition was duplicated in the Law «On protection of rights to the topography of integrated circuits» dated November 05, 1997 [17, p. 35].

The analysis of the provisions of the CC shows the need to specify the term «person», as Section II of this Act [4] defines persons as both natural and legal. But the nature of the employment relationship makes it impossible for a legal entity to participate in these relationships as an employee.

According to the Law of Ukraine «On Trade Unions, Their Rights and Guarantees of Activity», the employer is characterized as the owner of the enterprise, institution, organization, regardless of property, type of activity, industry or its authorized body (manager) or individual who uses hired labor in accordance with law.

According to the Law of Ukraine «On Employers' Organizations, Their Associations, Rights and Guarantees of Their Activities», the employer is a legal entity (enterprise, institution, organization) or a natural person-entrepreneur who uses the work of natural persons within the employment relations.

In the definition proposed by O. Yaroshenko, «the employer is a natural person or legal entity, regardless of the form of property and organizational and legal form of creation, with which employees enter into employment relations established by employment agreement or contract» [18, p. 12]. This definition specifically indicates the range of persons who use hired labor on a contractual basis within the employment relations. A similar definition is contained in the Draft of the LC (Part 1 of Art. 22), where the «employer» is a legal entity (enterprise, institution, organization) or a natural person who uses the work of individuals within the employment relations [19].

This branching of the characteristics of the concept of «employer» in various legal acts leads to a number of issues of both legal and socio-economic significance.

The legal status of the employer in labor law reflects his or her labor legal personality, which includes labor legal capacity, physical capacity, labor rights and responsibilities, as well as tort. All these elements arise simultaneously and turn into labor legal personality [20, p. 88].

Labor law regulates the work of employees. Thus, according to Part 2 of Art. 1 of the Law of Ukraine «On the Procedure for Resolving Collective Labor Disputes (Conflicts)» dated March 03, 1998, an employee is a natural person who works under an employment contract at an enterprise, institution and organization, in their associations or with natural persons, who use hired labor [21].

Thus, a natural person-entrepreneur (hereinafter referred to as a self-employed person) who uses hired labor is a subject of labor law.

Officially, at the legislative level, a natural person as an employer was legalized by the Law of Ukraine «On Amendments to the Labor Code of Ukraine» [22] dated July 05, 1995, where in Art. 21 a natural person was recognized as a party to the employment contract, as well as the owner of the enterprise, institution, organization or its authorized body. Art. 7 of the LC stipulated that the peculiarities of labor regulation of persons working for natural persons under employment contracts were established by law [23].

Recognizing the right of a natural person to act as an employer, the LC does not name the requirements for him to acquire labor legal personality. Therefore, applying the provisions of the CC (Art. 9), we can assume that such a person is a person who has full civil capacity [23].

The legal status of a natural person-entrepreneur is consolidated in labor law at the position of the person, which is expressed in the recognition of the state as a subject of labor law, determining the range of basic, inalienable rights and responsibilities it has in connection with the use of labor of other people hired. The labor employer's legal personality of a natural person determines the limits of this status, and the statutory rights and obligations determine its content [24].

We agree with the opinion of T. Zanfirova proposed in her study, where it is noted that «considering the legal status of the employer – a natural person in the field of labor law, we assume that specific features inherent as an employer are in the field of sectoral legal status, and its boundaries are defined by the sectoral labor employer legal personality... Recognizing a person as a legal entity in relation to the range of sectoral statutory rights and responsibilities and participation in social and labor relations, the state sets criteria for determining its ability to a particular activity, in our case, to provide work defined by the employment contract to other persons... Therefore, the ability to be a participant in labor relations as an employer for a natural person who is not engaged in entrepreneurship depends only on the

acquisition of sectoral employer legal personality. For a person engaged in entrepreneurial activity, it is crucial to register him in the prescribed manner as an economic entity in the manner prescribed by law. The above within the sectoral employer status of an individual allows to distinguish the special status of the entrepreneur – the employer, whose activities are aimed at making a profit and who uses hired labor to achieve this goal» [24].

Since the employer is a legal entity (enterprise, institution, organization) or a natural person-entrepreneur who uses the work of individuals within the labor relations (Part 1 of Art. 1 of the Law of Ukraine «On employers' organizations, their associations, rights and guarantees of their activity» dated June 22, 2012), the natural persons-entrepreneurs must comply with all the requirements set by LC, in the case of hiring employees [25].

According to Art. 21 of the LC «Employment contract is an agreement between an employee and the owner of an enterprise, institution, organization or its authorized body or a natural person, under which the employee undertakes to perform the work specified in this agreement, subject to internal labor regulations, and the owner of the enterprise, institution, the organization or the authorized body or a natural person undertakes to pay the employee wages and provide working conditions necessary for the performance of work provided for by labor legislation, collective agreement and agreement of the parties» [23]. When concluding an employment contract with a natural person who uses hired labor, the compliance with the written form is a mandatory condition, and its form is approved by the order of the Ministry of Labor of Ukraine No. 260 dated June 8, 2001 [26].

Each employment contract has certain mandatory conditions, without which the contract cannot be considered valid. These include such conditions: the employment of a citizen and the place of work; about the labor function; about the size of the employee's salary; about the time of the beginning of work (in case of the conclusion of the fixed-term employment contract, term of the termination of work) [27].

The agreement of the parties determines the place of work of the employee, ie a particular enterprise, institution, organization located in a certain area (settlement), where the employee will perform the work stipulated by the employment contract. The parties to the employment contract may also determine the employee's workplace (subdivision, department, shop, site, specific mechanism, unit, etc.). The workplace can be defined quite specifically.

Another necessary condition of the employment contract is the condition of the type of work, which is determined by the agreement of the parties or, as it is called, the employment function of the employee. The latter is characterized by a combination of subjective factors: profession, specialty, qualification, and objective factors: the relevant position or work performed. Labor function is a type of work or a position, the performance or

replacement of which is possible regarding the profession, specialty, and qualification of the employee [27].

An important condition of the employment contract is to determine the level of wages of the employee, which is determined by the parties of the contract, but not lower than the minimum level established by the legislation of Ukraine [27].

An essential condition that must be reflected in the employment contract is also the date of conclusion and term of the contract. The date of conclusion is indicated directly in it and indicates the time of the official beginning of the employment relationship between the employer and the employee [27].

In the scientific literature, the opinion was expressed that an employment contract with a natural person is concluded for an indefinite period. Based on the requirements of Art. 23 of the Labor Code, the contract may be concluded for a certain period, as evidenced by the practice of concluding such employment contracts. Therefore, the employment contract with the employer – a natural person may be indefinite or fixed-term [28].

The employer is obliged to comply with all the guarantees provided by law for employees: not to exceed the established by Art. 50 of the LC norm of working hours that is 40 hours per week; to guarantee reduced working hours, time on the eve of weekends and holidays; wages must be not less than the minimum wage; to provide days off and paid annual vacation lasting at least 24 calendar days [29, p. 166].

However, there are a number of issues that labor law does not take into account in the relations between a natural person employer and an employee. This may include giving the employee the opportunity to live at the employer's place of residence, for example, for a person doing housework, caring for children, security, and so on. In some cases, the scope of the employee's responsibilities may be expanded due to the fact that in addition to working during the employer's entrepreneurial activities, the employee may also accept certain obligations in the field of service work in the personal household. The definition of specific obligations of the employee and the employer in the employment contract should contribute in this case to the real protection of their interests and the protection of subjective rights that constitute the content of the individual employment relationship. This applies to the problem of protection of trade secrets, as well as information on the personal life of the employer, ensuring its commercial interests [24; 30].

In addition to these basic conditions, the employment contract may specify optional (additional) conditions. Their absence does not indicate the incomplete content of the employment contract. But when the parties wish to establish and include them in the employment contract, they are binding for the parties, that they do not contradict the law and regulations [27].

The main problem that arises when determining the content of additional (optional) terms of the employment contract is the issue of ensuring the actual implementation of non-commitments. The literature quite rightly draws

attention to the imperfection of labor legislation in this matter. Thus, the authors of the scientific and practical commentary on the labor legislation of Ukraine point out that, unlike civil law, labor law does not provide any system for ensuring the fulfillment of obligations arising from the optional conditions. Moreover, it is not always possible to judicially protect the interests of the employee, for example, in the case of failure to rent or own an apartment [27; 31].

When concluding an employment contract, the employer has no right to hide working conditions that worsen the position of employees compared to the legislation of Ukraine on labor [27].

In connection with the removal from the LC of Art. 241, starting from January 01, 2015, there is no requirement for registration of an employment contract concluded by a natural person-entrepreneur with an employee in the employment service. Therefore, from the mentioned date, the bylaws developed for the implementation of this article have no force.

Thus, from 2015, when registering an employment relations with an employee, the entrepreneur is not obliged to register the employment contract with the employment center, but must notify the State Fiscal Service (hereinafter referred to as the SFS) of the new employee. Without such notification of the SFS on hiring, an employee cannot be allowed to work.

Also, no changes have been made to the Instruction on the procedure for keeping employment records of employees, approved by the order of the Ministry of Justice, Ministry of Labor, Ministry of Social Protection No. 58 dated the July 29, 1993 (hereinafter referred to as the Instruction No. 58), on the grounds for making entries in the employment record [25]. According to the requirements of Part 2 of Art. 24 of LC, when concluding an employment contract, a citizen is obliged to submit an employment record book to the employer. Article 48 of the LC stipulates that in accordance with paragraph 2.21¹ of the Instruction No. 58 employment records of employees working in a private individual are stored directly with the employees themselves. As the employment center no longer registers employment contracts, only the entrepreneur records the admission and dismissal in the employment record book.

It should be noted that if the entrepreneur does not have a seal, it does not prevent him or her from making entries in the employment record of the employee. Article 58¹ of the EC abolishes the obligation of economic entities to have a seal, i.e., its presence is not mandatory. An entrepreneur who works without a seal certifies all records with his or her signature [5].

With regard to the documents to be provided in the case of hiring an employee to a natural person-entrepreneur, the State Enterprise in letters No. 1751 dated February 18, 2011 and February 24, 2011 No. 1875 explains that the relations of the economic entity and employees are regulated by labor legislation [25].

According to Part 2 of Art. 24 of the LC during the conclusion of the employment contract the citizen is obliged to submit a passport or other identity document, employment record book, and in cases provided by law, also a document on education (specialty, qualification), health status and other documents [23].

Table 5 of Annex 4 to the Procedure for forming and submitting by insurers a report on the amounts of accrued single contribution to compulsory state social insurance, approved by the order of the Ministry of Revenue and Duties of Ukraine No. 454 dated September 09, 2013, (hereinafter referred to as the Procedure), is intended for registration of insured persons in the register of insured persons and given that table 5 is submitted by the insurer, if during the reporting period was, in particular: concluded or terminated an employment contract (civil contract, except for civil contract concluded with a natural person-entrepreneur, if the performed work (provided services) correspond to the types of activity specified in the extract from the Unified State Register of Legal Entities and Individual Entrepreneurs), with the insured person [32].

Therefore, the labor legislation requires the employer to notify the SFS about the hiring of employees by submitting Table 5 of Form No.D4 as part of the monthly reporting on SRS.

Analyzing labor legislation, namely Art. 11 of the current LC and the provisions of Art. 2 of the Law of Ukraine «On Collective Bargaining Agreements», which does not provide for the possibility of concluding a collective agreement with the participation of a natural person employer, the imperfection of current labor legislation on this issue is seen [24].

There is a necessity to propose to include in the new L provisions, which consolidate the possibility of concluding collective agreements in the case of usage by a natural person the labor of hired employees. These are cases when, as a result of a significant number of employees, a labor collective with its own collective rights is formed. Such rights are formed according to the degree of formation of the interests of a community or group. O. Protsevskiy identifies the following features. Firstly, they embody the «human dimension», although collective rights are not a set of individual rights of the persons who make up the collective; secondly, they can be carried out not by an individual, but by a team, a community [24; 33].

Since the employment relationship between a self-employed person and an employee is regulated by current labor legislation, the termination of the employment contract is regulated in accordance with the grounds specified in Art. 36 of the LC.

According to paragraph 4 of the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «Some issues of application of labor legislation by an individual who uses hired labor» No. 1168 dated October 29, 2009 if the self-employed person wants to dismiss an employee (without his presence) on his own initiative in cases, defined by the LC, the self-employed person is obliged to

notify the employee in writing of his intention and within the specified time to make the calculation provided by law. In case of death of the employer – self-employed person, the employment contract is withdrawn from registration «in connection with the death of the employer» on the basis of documents confirming the death, taking into account the provisions of the Procedure No. 260 [26]. Given that one of the parties is not present to make a record of dismissal in accordance with paragraph 2.21¹ of the Instruction No. 58, and the employment center authority does not have powers to make such a record, but in practice the official makes an entry in the employee's employment record on the registration of the relevant employment contract in connection with the death of the employer and certifies it in the prescribed manner [34].

As T. Zanfirova notes in her study, «a separate problem that requires special consideration is the need to allow natural persons to agree in the employment contract on the grounds for its termination» [23]. Agreeing with this opinion, we propose to include in the new LC a rule that would regulate the agreement between natural persons to include in the employment contract grounds for its termination, and in the absence of an agreement, to apply the rules of this Code. When including additional grounds for termination in the employment contract, it is necessary they be formulated as clearly and specifically as possible, so that there are no misunderstandings and different interpretations in their application. These grounds must be determined both by the specifics of the employer's activity and the position of the employee, the scope of his responsibilities and may not encroach on personal freedom, citizens' rights and contradict the purposes of using someone else's work [23].

Conclusions

The constitutional and legal consolidation of basic economic rights and freedoms of human and citizen has determined the institutional foundations for the functioning of market economic relations. Regulation and guarantee by the Basic Law of property rights (Art. 41), the right to entrepreneurial activity (Art. 42) and the right to work (Art. 43) determine the legal basis of the market economy of the Ukrainian state.

However, consolidating only the social orientation of the state requires improving the provisions of Section I of the Constitution by systematizing the norms that determine the constitutional principles of the economic system of the Ukrainian state and form at least the purpose of such a system.

The Constitution of Ukraine only declaratively consolidates the right to entrepreneurship, the Economic Code provides its definition, but no normative act reveals its essential feature which is regularity. Therefore, it is necessary to comprehensively ensure the formation of the constitutional and legal institution of the right to entrepreneurial activity at the level of laws and bylaws by eliminating gaps in the legal regulation of its key features.

Foreign positive experience of legal regulation of the right to entrepreneurial activity as an element of the legal economic order (defined by

Art. 5 of the Economic Code), allows us to talk about the need to define the constitutional and legal category of «constitutional economic order». And in the process of constitutional reform, a separate institution of «constitutional principles of the legal economic order in Ukraine» should be introduced in the Basic Law.

Since the Constitution limits the subjective composition of holders of the right to entrepreneurial activity only to legal entities, it is not defined the limit of prohibitions on the exercise of the right to entrepreneurship, the provisions of the Basic Law in this aspect need further improvement.

In addition, it is necessary to propose to include in the new Labor Code of Ukraine provisions that consolidate the possibility of concluding collective agreements in the event of an individual using the labor of employees.

To ensure the interests and protect the subjective rights, that make up the content of the individual employment relationship, it is necessary to define in the employment contract the specific obligations of the employee and the employer.

It is necessary to include in the new Labor Code of Ukraine a provision on the provisions of the employment contract to expand the range of mutual rights and obligations of the parties, including the grounds in case of termination of the employment contract by agreement between its parties.

For the proper functioning of a market economy in Ukraine, in addition to improving the law-making process in the field of systemic constitutional regulation of the economic system of the state, it is necessary to ensure the necessary level of law enforcement and understanding of these basic principles and requirements of real equality, economic diversity and competition in Ukraine, also by improving the general legal culture of the people.

References:

1. Konstytucija Ukrajiny (1996) [Constitution of Ukraine]. *Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrajiny*. no 30. Art. 141.

2. Kemenjash R.Ju. (2015) Konstytucijne fiksuvannja ekonomichnoji sfery, ekonomichna konstytucija chy konstytucijna ekonomika jak sfera efektyvnogho funkcionuvannja [Constitutional fixation of the economic sphere, economic constitution or constitutional economy as a sphere of effective functioning]. *Pravo i suspiljstvo*, no 5-2, pp. 3–6.

3. Ishhuk S. I. (2018) Okremi konstytucijno-pravovi zasady funkcionuvannja ghromadjanskogho suspiljstva v Ukrajini: svoboda pidprijemnyckoji dijalnosti [Some constitutional and legal principles of civil society in Ukraine: freedom of entrepreneurial activity]. *Journal «ScienceRise: Juridical Science»*. no 1(3), pp. 11–17. Available at: <https://core.ac.uk/reader/288841142> (accessed 25 June 2020).

4. Cyviljnyj kodeks Ukrajiny (2003) [Civil Code of Ukraine] (official website of the Verkhovna Rada of Ukraine). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (accessed 25 June 2020).

5. Ghospodarsjkyj kodeks Ukrajinjy (2003) [Economic Code of Ukraine] (official website of the Verkhovna Rada of Ukraine). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (accessed 25 June 2020).
6. Tacij V. Ja. (2011) *Konstytucija Ukrajinjy. Naukovo-praktychnyj komentar* [Constitution of Ukraine. Scientific and practical commentary]. Kharkiv: Pravo. (in Ukrainian)
7. Kodeks Ukrajinjy pro administratyvni pravoporushennja (1984) [Code of Administrative Offenses of Ukraine] (official website of the Verkhovna Rada of Ukraine). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10#Text> (accessed 23 June 2020).
8. Pro podatok na promysel: Dekret Kabinetu Ministriv Ukrajinjy (1993) [On Fisheries Tax: Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine] (official website of the Verkhovna Rada of Ukraine). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/24-93#Text> (accessed 23 June 2020).
9. Pidubko Je. Systematychnistj jak skladova pidpryjemnytva [Systematic as a component of entrepreneurship]. *Ligha.Bloghy* (electronic resource). Available at: <https://blog.liga.net/user/epoddubko/article/27274> (accessed 23 June 2020).
10. Pro praktyku zastosuvannja sudamy zakonodavstva pro vidpovidalnistj za okremi zlochyny u sferi ghospodarsjkoji dijalnosti: Postanova Plenumu Verkhovnogho Sudu Ukrajinjy (2003) [On the practice of application by courts of legislation on liability for certain crimes in the sphere of economic activity: Resolution of the Plenum of the Supreme Court of Ukraine] (official website of the Verkhovna Rada of Ukraine). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/va003700-03#Text> (accessed 23 June 2020).
11. Ustymenko V. A. (2011) *Konstytucijni zasady ekonomichnoji systemy Ukrajinjy: Monografija* [Constitutional principles of the economic system of Ukraine]. Donecjk: Jughu-Vostok. (in Ukrainian)
12. Okunjkov L. A. (1997) *Konstytucyy ghosudarstv Evropejskogho Sojuza* [Constitutions of the states of the European Union]. Moscow: YNFRAMNORMA.
13. Riznyk S. V. (2008) *Zabezpechennja derzhavuju konstytucijnogho prava ljudyny i ghromadjany na pidpryjemnyckju dijalnistj* [Ensuring by the state of the constitutional right of a person and a citizen to entrepreneurial activity] (PhD Thesis), Kyjiv: Kyjiv. nac. un-t vnutr. sprav.
14. Kampo V. (2020) Konstytucija Ukrajinjy ta formuvannja naciji pidpryjemciv [The Constitution of Ukraine and the formation of a nation of entrepreneurs] (electronic journal). no 5(711). Available at: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/konstytucijni-pravo/konstituciya-ukrayini-ta-formuvannya-naciyi-pidpriemciv.html> (accessed 23 June 2020).
15. Alekseev S.S. (1994) *Teoryja prava* [Theory of law]. Moscow: BEK (in Russian)
16. Pylypenko P.D. (1999) *Problemy teoriji trudovogho prava*. Monografija [Problems of the theory of labor law]. Lviv: Vydavn. centr Ljviv. Nacionaljnogho un-tu imeni I. Franka.
17. Sereda O. Gh. (2012) Pravovyj status robotodavcja za proektom Trudovogho kodeksu Ukrajinjy [Legal status of the employer under the draft Labor Code of Ukraine]. *Jurydychnyj chasopys Nacionaljnoji akademiji vnutrishnikh sprav*, no 1(3), pp. 35-41.
18. Jaroshenko O.M. Pravovyj status storin trudovykh vidnosyn [Legal status of the parties to the employment relationship] (PhD Thesis): Kharkiv: NJuAU im. Jaroslava Mudrogho.
19. Trudovyj kodeks Ukrajinjy (2014) [Labor Code of Ukraine]. Projekt. Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DH1A200V.html (accessed 15 June 2020).
20. Kostjuk V. L. (2010) Problemy pravovogho stanovyssha robotodavcja za KZpP Ukrajinjy ta proektu trudovogho kodeksu Ukrajinjy [Problems of the legal status of the employer under the Labor Code of Ukraine and the draft labor code of Ukraine]. *Naukovi zapysky. Jurydychni nauky*, vol. 90, pp. 87–90.

21. Rymar I. A. (2010) Osoblyvosti pravovogho statusu pracivnyka i robotodavcja jak sub'ektiv indyvidualjnykh pravovidnosyn [Features of the legal status of the employee and the employer as subjects of individual legal relations]. Aktualjni problemy derzhavy i prava, no 20, pp. 119–125.

22. Pro vnesennja zmin i dopovnenj do Kodeksu zakoniv pro pracju Ukrainy (1995): Zakon Ukrainy [On Amendments and Addenda to the Labor Code of Ukraine] *Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrainy*, no 28, Art. 204.

23. Kodeks zakoniv pro pracju Ukrainy (1971) [Labor Code of Ukraine] (official website of the Verkhovna Rada of Ukraine). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (accessed 16 June 2020).

24. Zanfirova T. A. (2004) Pravove rehuljuvannja trudovykh vidnosyn za uchastju robotodavcja – fizychnoji osoby [Legal regulation of labor relations with the participation of the employer – an individual] (PhD Thesis), Kharkiv: NJuAU im. Jaroslava Mudrogho.

25. Jak pidpryjemcju u 2015 roci oformyty na robotu (na osnovne misce) pracivnyka? [How can an entrepreneur hire an employee in 2015 (for the main position)?]. Available at: <http://olexrda.kr-admin.gov.ua/yak-pidpriyemtsyu-u-2015-rotsi-oformiti-na-robotu-na-osnovne-mistse-pratsivnika/> (accessed 16 June 2020).

26. Pro zatverdzhennja Formy trudovogho doghovoru mizh pracivnykom i fizychnoju osoboju, jaka vykorystovuje najmanu pracju (2001): Minpraci Ukrainy; Nakaz, Forma, Porjadok [On approval of the Form of employment contract between an employee and an individual who uses hired labor] (official website of the Verkhovna Rada of Ukraine). Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0554-01> (accessed 16 June 2020).

27. Vasyljko I. V. (2014) Porjadok ta osoblyvosti ukkladennja trudovykh doghovoriv mizh pracivnykam i robotodavcem-fizychnoju osoboju [The order and features of the conclusion of employment contracts between employees and the employer-individual]. *Naukovyj visnyk Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu*, no 5-2, vol. 3, pp. 79–81.

28. Zadorozhnyj S., Nabojchenko R. (2013) Trudovyj doghovir z robotodavcem fizychnoju-osoboju [Employment contract with an individual employer] Proceedings of the XVIII *Mezhdunarodnaja nauchno-praktycheskaja ynternet-konferencyja «Problemy y perspektyvy razvytyja nauky v nachale tret'egho tysjacheletyja v stranakh SNGh»* (Ukraine, Perejaslav-Khmeljnyckyj, December 29–30, 2013). Available at: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/273> (accessed 16 June 2020).

29. Bolotina N. B. (2008) *Trudove pravo Ukrainy*: Pidruchnyk [Labor law of Ukraine]. Kyjiv: Znannja.

30. Pylypenko P. D. (2003) *Pidstavy vynyknennja indyvidualjnykh trudovykh pravovidnosyn*. Monohrafija [Grounds for the emergence of individual labor relations]. Kyjiv: Znannja.

31. Stychynskij B. S., Zub I. V., Rotanj V. Gh. (2003) Naukovo-praktychnyj komentar do zakonodavstva Ukrainy pro pracju / [Scientific and practical commentary on the legislation of Ukraine on labor]. Kyjiv: A.S.K.

32. Pro orghanizaciju roboty (2015): Lyst Derzhavnoji fiskaljnoji sluzhby Ukrainy [On the organization of work] (official website of the State Fiscal Service of Ukraine) Available at: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/ediny-vnesok-na-zagalnoobovyazkove-/listi/print-63512.html> (accessed 16 June 2020).

33. Procevsjkyj O. I. (2001) Pro predmet trudovogho prava Ukrainy [On the subject of labor law of Ukraine]. *Pravo Ukrainy*, no 12, p. 81.

34. Instrukcija pro porjadok vedennja trudovykh knyzhok pracivnykiv (1993): zatv. nakazom M-va Praci Ukrainy, M-va Justyciji Ukrainy, M-va soc. zakhystu naselennja [Instruction on the procedure for keeping employment records of employees] (official website of the Verkhovna Rada of Ukraine). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0110-93/print> (accessed 16 June 2020).

Побережна З. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та бізнес-технологій
Національного авіаційного університету*

КОНТРОЛІНГ БІЗНЕС-МОДЕЛІ АВІАПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Анотація

Автором сформовано теоретичні підходи до формування поняття «контролінг», визначено основні інструменти формування контролінгу бізнес-моделі авіапідприємств. Оцінка сучасного стану та стратегічних пріоритетів розвитку бізнес-моделей авіапідприємств може здійснюватися з використанням двох «чистих» класичних моделей бізнес-адміністрування, які використовують традиційні контролінгові механізми та управлінський облік, класичне або адаптоване до умов ринку бюджетування і систему управлінської звітності. А також використання «змішаних» бізнес-моделей, які формуються на основі аналітичних інструментів та використовують концепцію управління з орієнтацією на майбутнє, яка передбачає реалізацію проактивних дій та створення стратегічних можливостей для розвитку бізнес-моделей у конкурентному середовищі. Сформовано механізм функціонування інформаційно-аналітичної системи контролінгу бізнес-моделі авіапідприємства. Розроблено авторську інтерпретацію методології рефлексивного моніторингу в контролінгу конкурентоспроможності бізнес-моделі. Визначено контролінгові інструменти моніторингу реалізації бізнес-моделі авіапідприємства за методикою RMA (Reflexive Monitoring in Action). Виходячи з дослідження, розроблення бізнес-моделі може бути успішно здійснене лише за умови визначення стратегічного бачення, місії розвитку авіапідприємства, формування необхідних для їх досягнення ключових компетенцій.

Вступ

У процесі становлення та розвитку авіапідприємств на конкурентних ринках великого значення набуває проблематика впровадження ефективною системи контролінгу, яка повинна забезпечувати підприємство релевантною та актуальною інформацією щодо формування фінансових результатів, порівняння доходів із витратами та досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності сформованої бізнес-моделі авіапідприємства.

Не викликає сумніву те, що зміни конкурентного середовища призводять до зміни чи розроблення нових або до значного коригування раніше визначених стратегічних пріоритетів розвитку бізнес-моделі підприємства, її підсистем і відповідних елементів. Слідування новим стратегічним пріоритетам потребує ідентифікації критичних чинників успіху у конкурентній боротьбі, встановлення і реалізації нових стратегічних, оперативних, тактичних цілей та завдань і, відповідно, переліку цільових та критичних значень ключових індикаторів ефективності. Це водночас виявляє доцільність використання більш сучасних, адаптивних інструментів контролінгу в оцінці ефективності функціонування як загальних бізнес-моделей авіапідприємств, так і окремих бізнес-процесів та господарських операцій (робочих місць), визначенні «вузьких місць» у системі і відборі сукупності ефективних дій з їх усунення (включаючи реінжиніринг).

Розроблення раціональної бізнес-моделі авіапідприємства дає змогу створити змістовну форму для подальшої візуалізації стратегічних цілей і конкретизації оперативних завдань у часовій та ринково-географічній проекціях. Основними оціночними елементами бізнес-моделі виступає система стратегічних цілей і ключових показників ефективності, які дають можливість здійснювати оцінювання фактичного і бажаного стану стратегічних показників розвитку авіапідприємства на конкурентному ринку. Кожна стратегічна ціль має бути відображена й обмежена параметрами ключових контролінгових показників ефективності для бізнес-процесів і організаційних заходів. Водночас для кожного показника має бути вибрано цільове значення на всі періоди реалізації стратегії розвитку авіапідприємства. У ході обґрунтування цільового значення індикатора потрібно керуватися такими принципом: його досягнення має сприяти успішній реалізації відповідної стратегічної цілі розвитку бізнес-моделі авіапідприємства. Саме тому розроблення контролінгу бізнес-моделі авіапідприємств у системі формування її конкурентоспроможності вбачається актуальним та потребує детального розгляду.

Розділ 1. Підходи до розуміння сутності контролінгу та визначення його місця в сучасній управлінсько-аналітичній концепції

У сучасному розумінні термін «контролінг» як характеристика «сфери завдань» у фінансовій установі почав використовуватися у США з кінця XIX ст. У 1880 р. посада контролера була введена в залізничних компаніях Atchison, Topeka and Santa Fe Railroad, а в 1892 р. – у компанії General Electric. Однак широкий розвиток контролінгу почався лише з 20-х років XX ст., у період Великої депресії [25, с. 10].

Нині дослідження цієї наукової проблематики здійснюється активно та втілюється у господарську діяльність багатьох підприємств. Водночас

серед науковців не існує однозначної думки щодо змісту, структури та принципів становлення системи контролінгу в діяльності підприємств.

Поняття «контролінг» має походження від англійського дієслова to control, у якому виділяють декілька значень. З економічного погляду це управління та спостереження. Проте, оскільки ефективне управління та спостереження неможливо здійснювати без установа цілей і планування заходів щодо реалізації визначених цілей, то контролінг відображає систему комплексних заходів із планування, управління і спостереження за фінансово-господарською діяльністю підприємства [11, с. 9].

Водночас контролінг слід уважати системою управління майбутнім для забезпечення довгострокового функціонування підприємства та її структурних підрозділів. Координуючи, інтегруючи та спрямовуючи діяльність усієї управлінської системи підприємства на досягнення визначених цілей, контролінг володіє функцією «управління управлінням», що слід уважати синтезом обліку, контролю та економічного аналізу. Контролінг перебуває на перетині аналізу, обліку, контролю і координації, інформаційного забезпечення і, таким чином, займає вагоме місце в управлінській системі підприємства. Водночас він пов'язує в єдиному процесі всі ці функції, інтегрує і координує їх. Також слід зауважити, що контролінг не замінює собою управління підприємством, а тільки трансформує його до якісно нового рівня, тобто стає своєрідним механізмом саморегуляції бізнес-процесів на підприємстві [3, с. 35].

У сучасних наукових дослідженнях висувається диференційований підхід до визначення терміна «контролінг», кожне з яких акцентує увагу на ту чи іншу концепцію контролінгу у вузькому в діапазоні розуміння в контексті системи управлінського обліку чи аналітичного інструменту управління до визнання його загальною філософією управління. Отже, нині існує багато розбіжностей у наукових дефініціях поняття «контролінгу», що відображено у табл. 1.

Можна стверджувати, що визначена різноманітність змістовних характеристик контролінгу не зменшує його переваг як функції менеджменту і водночас розкриває його найбільш значимі боки для системи управління підприємством у цілому.

У результаті проведеного дослідження можна сформулювати основні типи наукових дефініцій контролінгу та їх співвідношення з контролем як сучасної управлінсько-аналітичної концепції (рис. 1).

За результатами проведеного дослідження фахової літератури [7; 8; 14; 27] можна стверджувати, що оцінка сучасного стану та стратегічних пріоритетів розвитку бізнес-моделей підприємств може здійснюватися принаймні з використанням двох «чистих» і декількох «змішаних» аналітичних моделей.

Окремі наукові дефініції поняття «контролінг»

Автор	Визначення
В.Б. Івашкевич [1]	Система управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності фірми, тобто в економічному відношенні з деякою часткою умовності, як система управління прибутком підприємства. Один із механізмів, інструментів і одночасно один зі складників мистецтва економічного управління
О.А. Ананькіна, С.В. Данілочкін, Н.Г. Данілочкіна [1]	Функціонально відособлений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаної з реалізацією фінансово-економічної та коментуючої функцій у менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень
С.Г. Фалько [23]	Забезпечення успішного функціонування організаційної системи в довгостроковій перспективі... на основі системної інтеграції різних аспектів управління бізнес-процесами в організаційній системі
Ю.Г. Одегов, Т.В. Ніконова [17]	Система управління досягненням цілей підприємства, тобто управління майбутнім для забезпечення тривалого функціонування підприємства і його структурних одиниць
В.П. Воронін, В.М. Самойлов, Л.В. Смарчкова [10]	Система тактичного і стратегічного управління підприємством, заснованого на інформаційно-аналітичному відстеженні результатів виробничо-комерційної діяльності та оперативного коригування планових показників (управлінських рішень)
Ю.П. Аніскін, А.М. Павлова [3]	Концепція, спрямована на ліквідацію вузьких місць і орієнтована на майбутнє відповідно до поставлених цілей і завдань отримання певних результатів
А.К. Андропова, Е.Д. Печатнова [2]	Міжфункціональний інструмент управління, що виконує фінансово-економічну коментуючу функцію для прийняття управлінських рішень через сукупність відповідних методів... шляхом цілеспрямованого збору й обробки необхідної для цього інформації
Л.В. Попова, Т.А. Головіна, І.А. Маслова [20]	Цілісна концепція управління підприємством, спрямована на виявлення шансів і ризиків, пов'язаних з отриманням прибутку. Філософія й образ мислення керівників, орієнтовані на ефективне використання ресурсів і розвиток підприємства в довгостроковій перспективі. Орієнтована на довгостроковий і ефективний розвиток система інформаційно-аналітичної, методичної та інструментальної підтримки керівників підприємства щодо досягнення поставлених цілей, що забезпечує реалізацію циклу управління по всіх функціональних сферах та процесів за допомогою вимірювання ресурсів і результатів діяльності

Ф. Фрайберг [24]	Концепція управління підприємством, яка спирається на комплексне інформаційне та організаційне поєднання процесів планування і контролю
Г. Піч [19]	Функція управління, яка полягає у рефлексії рішень, які стосуються інших управлінських функцій, і рефлексія виходить за межі тієї чи іншої функції і внутріфункціонального узгодження цих рішень
Е. Смирнов [22]	Системний контроль, що сприяє об'єктивній оцінці ключових параметрів діяльності організації. Сукупність усіх форм контрольної діяльності; покликаний об'єктивно й якісно проаналізувати та оцінити діяльність організації для її розвитку або вдосконалення виходячи з поступових цілей
А. Чурін [26]	Система, яка постійно відстежує стан системи фінансового управління, що дає змогу визначати ступінь керованості всієї компанії і забезпечує інформаційну прозорість системи по відношенню до прийнятих управлінських рішень
А.Ю. Корольов [15]	Система підготовки стратегічних рішень, що забезпечують збереження на перспективу, нормальне функціонування і розвиток фінансово-бюджетної системи... як необхідність використання останнього в умовах надзвичайних ситуацій

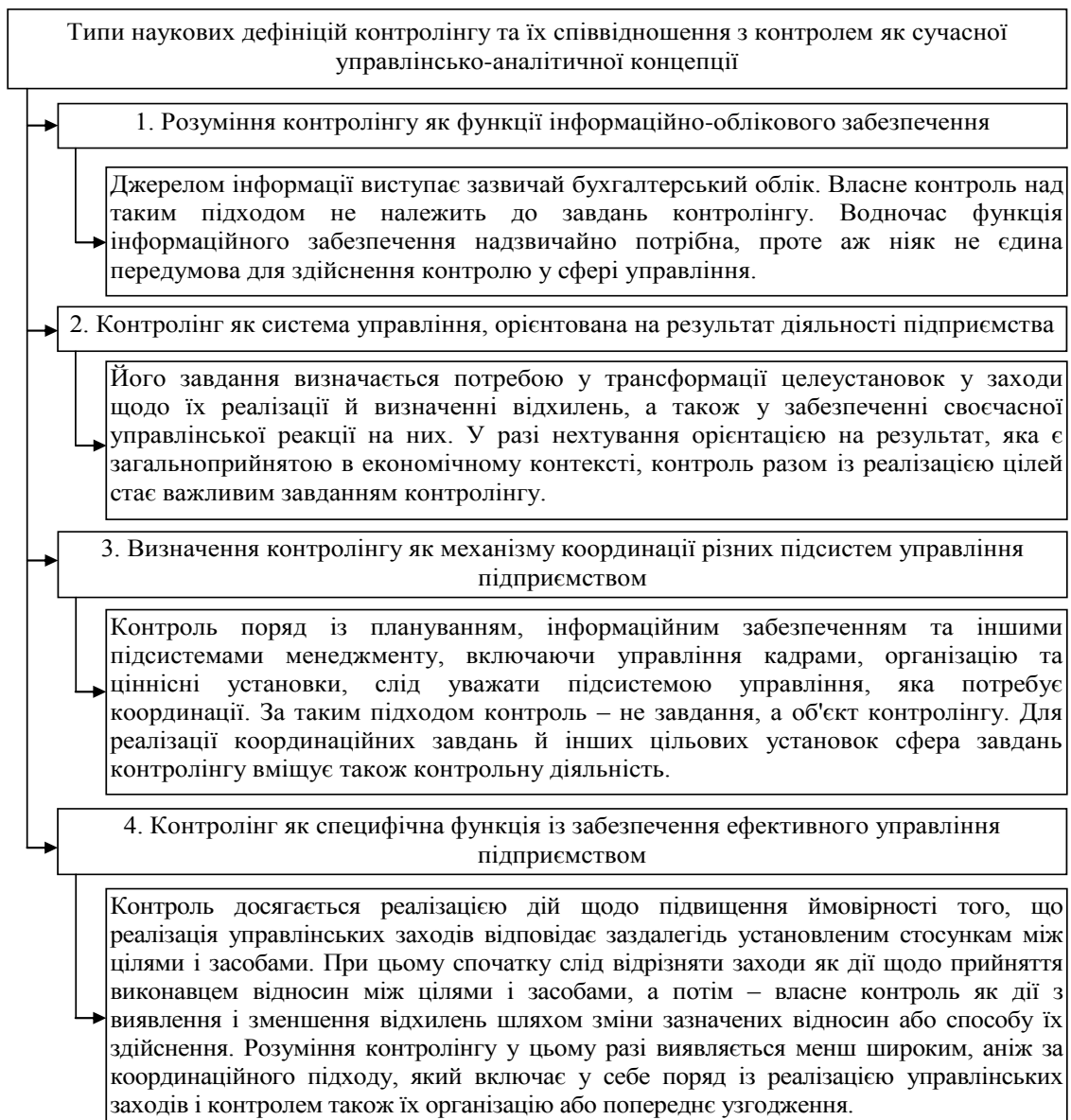


Рис. 1. Типи наукових дефініцій контролінгу та їх співвідношення з контролем як сучасної управлінсько-аналітичної концепції

Джерело: розробка автора

По-перше, моделі, засновані на класичному бізнес-адмініструванні. Вони як контролінгові механізми використовують традиційний управлінський облік, класичне або адаптоване до умов ринку бюджетування і систему управлінської звітності [14]. Такий підхід реалізує методологію управління на основі реактивних реакцій (запізнілих дій на зміни). В умовах турбулентного стану конкурентного середовища така контролінгова система може бути ідентифікована як «управління з утраченими можливостями». Поліпшене бюджетування, в основі якого покладено ковзаючі прогнози основних фінансових індикаторів поточного стану і динаміки розвитку бізнес-моделі, не дає

змоги повною мірою усунути ці недоліки. Переважно результати таких аналітичних оцінок носять або безпосередньо історичний характер, або підходи до їх формування базуються на історичних взаємозв'язках критичних чинників успіху – ключових показників ефективності та заходів досягнення мети. Як правило, фокус управління ефективністю зміщений у сферу операційної ефективності, поточної прибутковості, відрізняється низькою стратегічною гнучкістю, оскільки використовувані регламенти управління бізнес-моделлю коригуються в міру виявлення її неконкурентоспроможності, а ініціативи власників бізнес-процесів обмежуються лімітами бюджетних параметрів.

По-друге, модель, яка використовує концепцію управління з орієнтацією на майбутнє або «поза бюджетуванням», передбачає реалізацію проактивних дій, які передбачають створення стратегічних можливостей для розвитку бізнес-моделей у конкурентному середовищі. Реалізація цієї моделі орієнтується на інформаційно-аналітичні потреби не тільки оперативного управління, а й стратегічні горизонти і передбачає блок завдань, пов'язаних з інвестуванням у майбутні можливості [17].

Ця модель використовує такі контрольно-аналітичні інструменти [17; 18]:

- балансовий протокол (balance scorecard system), що передбачає прогнозування і моніторинг бізнес-активності на основі фінансових і нефінансових показників функціонування бізнес-моделі підприємства;
- стратегічні карти (strategy map's), що забезпечують навігацію розвитку бізнес-моделі в часі і просторі;
- монітор управління (performance dashboard's), що конкретизує значення індикаторів стану бізнес-моделі на процесному рівні і рівні окремих робочих місць.

Окрім того, для розроблення стратегії розвитку, формування бізнес-моделі і портфеля технологій, систем критичних чинників успіху і ключових індикаторів ефективності досить широко використовуються аналітичні підходи, засновані на управлінні знаннями з подальшою їх матеріалізацією у проектні інвестиції.

Першу модель широко використовують підприємства з державною участю, що працюють в умовах неконкурентних або слабokonкурентних ринків із низькими потенціалами економічного зростання. Її застосування не стимулює перехід від індустриально-технологічної економіки до економіки знань, оскільки не стимулює змістовне інноваторство і накопичення господарського досвіду з перекладом його на високоприбутковий нематеріальний актив. Масовий примус до інновацій шляхом доведення державними регуляторами планових показників по «впровадженню» нових технологій і підвищенню коефіцієнтів конверсії ресурсів не дає позитивних результатів.

Другу модель контролінгу застосовують переважно підприємства, що працюють на висококонкурентних ринках нових продуктів. Для них

характерна преміальна оцінка вартості активів порівняно з розрахунковою вартістю чистих активів, сполучена з високими ризиками, пов'язаними з платоспроможним попитом на продукцію (послуги) і «важкою» структурою витрат. Реалізація цієї моделі передбачає принципово іншу якість інформаційно-аналітичного забезпечення, основою якого стають методи і прийоми бізнес-аналізу [18; 30].

Окрім чистих моделей, широко застосовуються змішані, що комбінують бюджетне планування і контроль із застосуванням різного роду систем оцінки і мотивації персоналу на основі KPI. Найбільш широко такі моделі використовуються в підприємствах споживчого сектору, зайнятих масовим виробництвом, із переважно приватним капіталом, із пріоритетами нарощення вартості бізнесу з можливістю подальшого продажу власниками стратегічним інвесторам.

Із метою визначення необхідності запровадження системи контролінгу на авіапідприємствах України було проаналізовано передумови розвитку контролінгу в умовах конкурентних ринків та запропоновано механізм з орієнтацією на забезпечення ефективного конкурентного розвитку сформованої бізнес-моделі авіапідприємства (рис. 2).

За представленими системними зв'язками у сформованій бізнес-моделі контролінг визначається важливим інформаційно-аналітичним контуром забезпечення досягнення стратегічних цілей та оперативних завдань авіапідприємства. Таким чином, контролінг стає одним з ефективних механізмів управління авіапідприємством, системою, економічний зміст якої полягає у процесі трансформації й інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування і контролю в оціночну систему управління підприємством, яка орієнтується на зростання вартості бізнесу авіапідприємства. У перспективі запровадження контролінгового механізму сприятиме скороченню витрат авіапідприємства за рахунок раціонального управління ресурсами, зміцненню конкурентоспроможності на конкурентних ринках, забезпечуватиме примноження частки підприємства на ринку. Цей механізм спрямований на розвиток ефективного стратегічного та оперативного планування, прогнозування й контролю, які мають можливість прогнозувати та вирішувати проблеми стабільного розвитку в майбутньому.

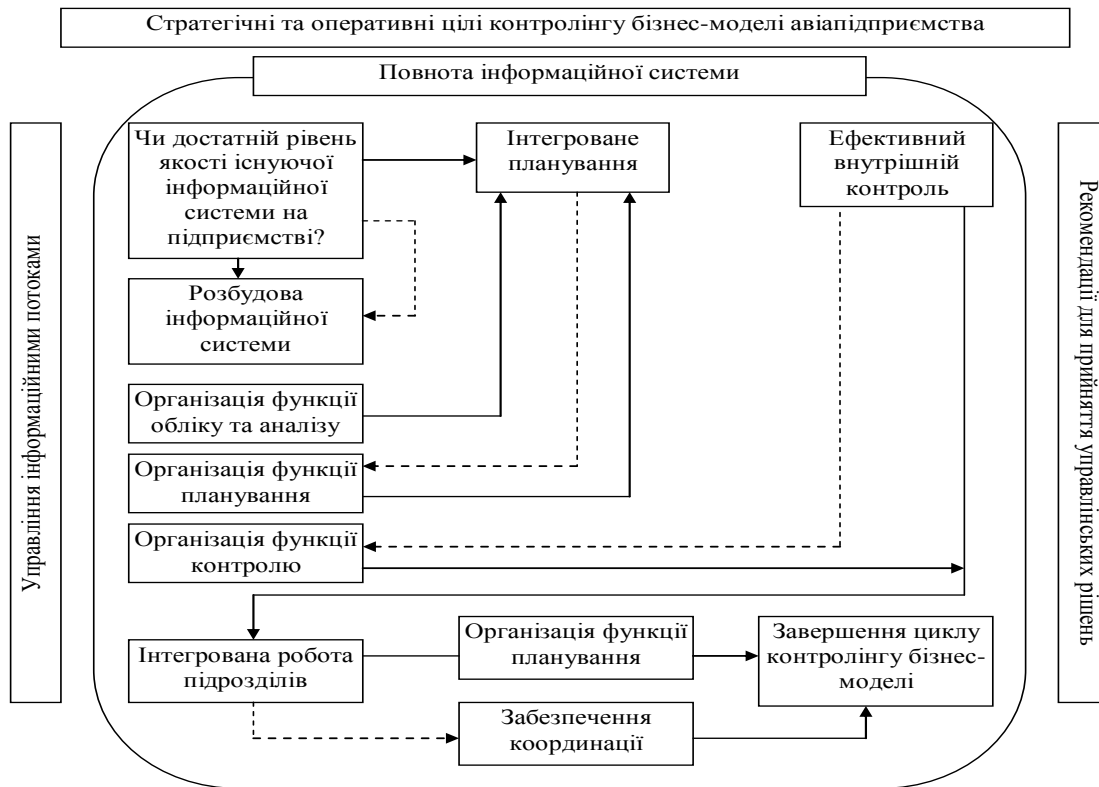


Рис. 2. Механізм функціонування інформаційно-аналітичної системи контролінгу бізнес-моделі авіапідприємства

Джерело: розробка автора

Динаміка розвитку авіапідприємств є важливим індикатором зростання транспортної галузі у цілому. Тому за умови вибору оптимальної бізнес-моделі розвитку на конкурентних ринках авіапідприємства, скорочуючи ризики неефективного використання власних активів і миттєво враховуючи зміну вимог клієнтів, забезпечують зростання конкурентоспроможності. На основі якісної комбінації інтуїції з оперативною діагностикою зовнішнього середовища власники авіапідприємств формують перспективні напрями розвитку на конкурентних ринках у межах вибраної бізнес-моделі. У результаті застосування більш гнучких бізнес-моделей провідні авіапідприємства стають локомотивами авіаційної галузі, причому основна їх частина набуває статусу інноваційно активних підприємств. За таких умов надзвичайно важливим питанням залишається вибір методів і прийомів інформаційно-аналітичного супроводу визначених бізнес-моделей, до яких належить контролінг.

Розділ 2. Моніторинг у системі контролінгу бізнес-моделі авіапідприємств

У сучасній літературі практично відсутні ґрунтовні дослідження щодо розвитку системи контролінгу бізнес-моделей підприємств. Зокрема, представник Гарвардської школи бізнесу А. Сливоцький в основі контролінгової системи запропонував оцінювати ефективність бізнес-моделі за коефіцієнтом співвідношення ринкової капіталізації підприємства до обсягів продаж [21]. Проте, на нашу думку, це співвідношення залежить не тільки від успішності і результативності дій менеджменту підприємства, а й від стадії життєвого циклу, на якій знаходиться економіка країни, окремих галузей та, власне, бізнес-моделі підприємства.

Фахівець у сфері контролінгу бізнес-процесів В.В. Бердніков запропонував проводити контролінг результативності та ефективності бізнес-моделі із застосуванням методу сценарного аналізу, а її вартісну оцінку – з використанням традиційного індикатора проектної ефективності – чистої поточної вартості – NPV (Net Present Value) [5, с. 91]. Уважаємо, що цей показник за економічним змістом дуже схожий до показника економічної доданої вартості (Economic Value Added, EVA), що рекомендований для контролінгу результативності бізнес-моделей [4].

Отже, прогнозування значення цього індикатора пов'язане з розрахунком показника вільного грошового потоку (Free Cash Flow, FCF):

$$FCF = NOPAT + DA - \Delta WC - CapEx, \quad (2.1)$$

де NOPAT – чистий фінансовий результат від поточної діяльності;

DA – сума нарахованої амортизації за звітний період;

ΔWC – зміна робочого капіталу;

CapEx – капітальні інвестиції.

Водночас В.В. Бердніков пропонує здійснювати оцінку справедливої ринкової вартості бізнес-моделі (Free Market Value Business-Model, FMV BM) за формулою [5, с. 91]:

$$FMVBM = NPV \div LR - IC, \quad (2.2)$$

де LR – індикатор сукупного ризику;

IC – сума капіталу, інвестованого в бізнес.

Уважаємо, що метод порівняльної діагностики вартості бізнес-моделей і тестування стійкості на зміну чинників її створення дають змогу контролерам визначати найбільш перспективні з них, оцінювати доцільність та часові параметри переходу на ту чи іншу бізнес-модель.

Водночас управління будь-яким великим авіапідприємством зводиться до регулювання складу і структури окремих бізнес-одиниць, контролінгу

їхнього стану розвитку на конкурентних ринках та динаміки здійснюваних основних бізнес-процесів у межах сформованої бізнес-моделі. Таке управління переслідує мету створення ними максимальної доданої вартості. Такий підхід дає змогу реалізовувати на практиці парадигму А. Маршалла, згідно з якою ринкова вартість підприємства дорівнює вартості капіталу, інвестованого в неї власниками, плюс сума додатково створених за весь період її функціонування економічних вигід з урахуванням дисконтованої вартості її перспективних проєктів (бізнес-моделей) [16].

Уважаємо, що цей підхід має бути уточнений із позиції поточної доходності інвестованого та накопиченого за період свого функціонування капіталу. Величина капіталу, яка належить власникам авіапідприємства, знаходить відображення в системі контролінгу через індикатор вартості чистих активів. Проте ринкову вартість створюють не самі чисті активи, а їх здатність до генерування вартості, достатньої для обслуговування інвестованого власниками та кредиторами у бізнес капіталу. Тому, на нашу думку, потребує індексації показник вартості чистих активів підприємства з урахуванням індексу доходності інвестованого капіталу (I_{IC}), що може бути розрахований за формулою, яка використовується під час визначення економічно доданої вартості:

$$I_{IC} = ROIC / WACC, \quad (2.3)$$

де ROIC – рентабельність інвестованого капіталу;

WACC – середньозважена вартість інвестованого капіталу.

Окрім операційної діяльності, у межах сформованої бізнес-моделі авіапідприємство здійснює також проєктну діяльність, яка полягає у розвитку нових бізнес-процесів. Саме оцінка можливих перспектив створення вартості шляхом розвитку нових структурних бізнес-одиниць у рамках проєктної діяльності з урахуванням їх приведеної (поточної) оцінки визначає багато в чому як інвестиційну привабливість, так і справедливу ринкову вартість бізнес-моделі авіапідприємства. У цьому разі формула розрахунку справедливої ринкової вартості авіапідприємства (бізнес-моделі) (FMV) може бути відображена так:

$$FMV = NTA \times ROIC / WACC + \sum D EP_{ij} \quad (2.4)$$

$$EP_{ij} \approx EVA_{ij}, \quad (2.5)$$

де NTA – вартість чистих активів підприємства;

EP_{ij} – економічний прибуток від j -го проєкту в i -й період часового горизонту оцінки;

EVA_{ij} – економічно додана вартість, створена в i -й період під час реалізації j -го проєкту.

Своєю чергою, економічний прибуток являє собою відмінну від бухгалтерського прибутку категорію. Його значення визначається на основі скоригованого на витрати, пов'язані з обслуговуванням капіталу авіапідприємства, чистого операційного прибутку (NOPAT).

$$EP = NOPAT - AIC \times WACC \quad (2.6)$$

або

$$EP = (ROAIC - WACC) \times AIC \quad (2.7)$$

$$ROAIC = NOPAT / NS \times NS / AIS \quad (2.8)$$

$$WACC = CC_{TD} \times d_{TD} + CC_{EQ} \times d_{EQ}, \quad (2.9)$$

де AIC – середній інвестований капітал;

WACC – середньозважена вартість капіталу;

ROAIC – рентабельність капіталу, розрахована на основі скоригованого чистого операційного прибутку;

NOPAT – скоригований чистий операційний прибуток;

NS – дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

AIC – середня вартість інвестованого капіталу;

CC_{TD} , CC_{EQ} – ціна залученого та власного фінансового капіталу;

d_{TD} , d_{EQ} – частка залученого та власного капіталу в структурі інвестованого капіталу.

Водночас розмір економічного прибутку у той чи інший період часу не має принципового значення порівняно з перспективами формування цього прибутку в майбутньому. Економічна вартість об'єднує усі майбутні показники економічного прибутку, тому для створення економічної вартості бізнесу потрібно визначити елементи, які сприяють росту економічного прибутку. Для більшості авіапідприємств управління факторами створення економічної вартості включає такі напрями:

- регулювання темпів росту обсягів реалізації;
- підвищення рівня рентабельності інвестованого капіталу, визначеного на основі скоригованого операційного прибутку;
- контроль оборотності активів;
- регулювання додаткових інвестицій в основний та оборотний капітал;
- зміни структури фінансування підприємства (співвідношення боргу та власного капіталу) і зростання ефективності податкового менеджменту;
- оптимізація структури та середньозваженої ціни залученого капіталу;
- підвищення інтенсивності і зростання якості структури генерованого бізнесом грошового потоку.

Уважаємо, що для якісного управління економічною вартістю бізнес-моделі менеджмент авіапідприємства повинен знати характер взаємодії

цих елементів та їхню можливу поведінку під час реалізації стратегічних та оперативно-тактичних управлінських рішень.

Заслуговує на увагу зміст контролінгового підходу до інформаційно-аналітичного супроводу в управлінні процесними та структурними змінами, що виявляється у застосуванні методології рефлексивного моніторингу – RMA (Reflexive Monitoring in Action) [6]. Цей підхід має такі характеристики:

- реалізується особами, які приймають безпосередню участь у бізнес-процесах (самоконтролінг);
- ґрунтується на загальній інформаційно-аналітичній системі і визначається не лише діагностичними, а й прогностичними контурами;
- виявляється не як зовнішній процес, а як складова частина внутрішніх організаційно-технологічних змін у сформованій бізнес-моделі.

Результати, що отримуються в контролінговій системі рефлексивного моніторингу, тут же впроваджуються в керований процес, коректуючи його цілі, видозмінюючи ланцюжок операцій та їх регламенти, забезпечуючи їх кінцеву результативність та цільову ефективність. Дослідження практики швидкозростаючих підприємств показує переваги бізнес-моделі, сформованої на методології RMA.

Дослідження показали, що головний акцент в RMA робиться на систематичній оцінці ситуації, прогнозуванні її розвитку, оперативному реагуванні на проблеми, що виникають, виявленні можливостей, які відкриваються, застосуванні найоптимальніших варіантів рішень. Реалізація системи RMA можлива тільки за зміни аналітичної парадигми, відмови від бюджетингового підходу на користь гнучкого прогнозування [6]. Авторська інтерпретація методології рефлексивного моніторингу в контролінгу бізнес-моделей за В.В. Бердніковим представлена на рис. 3.

Під час використання RMA передбачається відмова від управління за відхиленнями на користь превентивних заходів, заснованих на інструментах бізнес-аналізу (Business-Intelligence). За такого підходу вплив на об'єкти управління являє собою низку життєвих циклів, які включають чотири типи управлінських дій [5, с. 92]:

- моніторинг з установленням та оцінкою відхилень фактичних значень ключових показників розвитку бізнес-моделі від цільових (можливих);
- оцінка істотності відхилень для перебігу реалізації бізнес-моделі на основі аналізу запізнілих індикаторів стану (Delaying Indicator's);
- прогнозування ймовірних варіантів розвитку стану бізнес-моделі на базі випереджаючих показників розвитку (Leading Indicator's);
- коригування стратегічних орієнтирів та зміна параметрів бізнес-моделі і ключових процесів (Actions).

Розглянемо ключові аспекти RMA з погляду реалізації бізнес-моделі авіапідприємства. Головне завдання контролера – аналізувати і здійснювати коригування за потребою. З переліку оперативних завдань, що висуваються до контролера щодня, RMA виділяє два основні:

- допомога в розумінні цілей і завдань бізнес-моделі авіапідприємства учасниками. RMA покликаний допомогти краще усвідомити модель зсередини і внести, якщо буде необхідно, корективи;
 - допомога в забезпеченні прогнозованості розвитку бізнесу.
- Доповненням до цього є можливість показати реальні результати реалізації бізнес-моделі та її синергетичні ефекти.

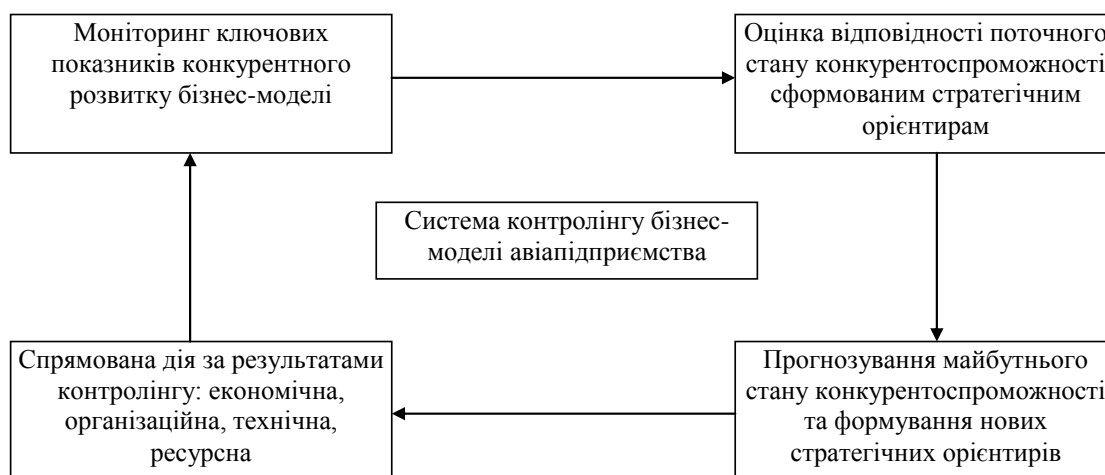


Рис. 3. Авторська інтерпретація методології рефлексивного моніторингу в контролінгу конкурентоспроможності бізнес-моделі (адаптовано за В.В. Бердніковим [5])

Ще до стадії спостереження будь-яка бізнес-модель авіапідприємства повинна мати чітко сформовані цілі і завдання, які визначаються за етапами її реалізації з ідентифікацією вимог до ресурсів. Робота контролера полягає у тому, щоб проводити безперервний моніторинг досягнення цільових параметрів щодо виконання етапів, досягнення цілей і використання ресурсів у межах виділених лімітів [28]. Саме контролер визначає, коли, в яких масштабах і яка повинна бути спрямованість впливу, після чого ним розробляється детальний план цього впливу. У малому бізнесі функції контролера можуть покладатися на власника авіапідприємства [29].

Оскільки всі взаємовідносини всередині бізнес-системи тісно пов'язані, то моніторинг, так само як і коригувальні дії, може проводитися контролером у парі з керівником або ж спільно з іншими зацікавленими сторонами (стейкхолдерами). У деяких випадках основні дії можуть здійснюватися силами працівників, а контролер стає лише ініціатором подібних дій. Контролер – не сторонній спостерігач, а активний учасник процесу поступальних змін, що аналізує виникаючі

проблеми і формує необхідний інформаційно-аналітичний інструментарій для досліджень їх наслідків для бізнесу.

Уважаємо, що контролінг бізнес-моделей, заснований на RMA, повинен передбачати використання таких інформаційно-аналітичних інструментів [9; 12; 13; 27]:

- поведінковий аналіз (аналіз мотивів учасників і причин відмови від участі на основі прогнозування стану зовнішнього і внутрішнього середовища);

- системний аналіз (аналіз процесів і елементів);

- стратегічні карти показників (Strategy Map's);

- збалансована система показників і панелі управління (KPI's & Dashboard);

- аналіз бізнес-процесів на основі сіммуляційного моделювання; ковзаючі прогнози і порівняльний аналіз динаміки розвитку; монографічний аналіз і аудит робочих місць.

Таблиця 2

Контролінгові інструменти моніторингу реалізації бізнес-моделі авіапідприємства за методикою RMA (розробка автора)

Аналітичні інструменти	Цілі управління бізнес-моделлю			
	Моніторинг ключових показників конкурентного розвитку бізнес-моделі	Оцінка відповідності поточного стану конкурентоспроможності сформованим стратегічним орієнтирам	Прогнозування майбутнього стану конкурентоспроможності та формування нових стратегічних орієнтирів	Спрямована дія за результатами контролінгу
Поведінковий аналіз	++	++	+	+++
Системний аналіз	+	+++	+++	+
Стратегічні карти	+++	++	+++	+++
Панелі управління	+	+++	+	+++
Аналіз бізнес-процесів	+	+++	+++	+
Аналіз динаміки	+++	+	+	+
Монографічний аналіз	++	++	+	+

+++ – пріоритетний метод; ++ – часто застосовуваний метод; + – рідко застосовуваний метод

Для вибору ефективної комбінації інструментів на різних фазах життєвого циклу бізнес-моделі авіапідприємства пропонується використовувати таку таблицю (табл. 2).

Слід підкреслити, що на початковій стадії бізнес-моделі найбільш затребуваною є мета забезпечення ідеального бачення; на юнацькій стадії росту – спостереження за станом і динамікою, аналіз стану і відповідності баченню, а також активні дії; на стадії зрілості – прогнозування розвитку, коригування бачення й активні дії; на стадії ліквідації – спрямована дія.

Висновки

У ході глибинного дослідження дефініцій сутнісного наповнення економічної категорії «контролінг» встановлено, що під контролінгом слід розуміти метод ефективного стратегічного управління розвитком авіапідприємства, яке орієнтується на зростання результативності сформованої бізнес-моделі, передбачає досягнення її перспективної ринкової конкурентоспроможності та формування стійких механізмів формування акціонерної вартості. В основі сучасного контролінгу бізнес-моделі покладено управління за цілями, яке передбачає встановлення стратегічних пріоритетів розвитку бізнесу, формування ключових управлінських функцій та організаційних структур із метою їх досягнення, а також розвиток ефекту синергізму в межах сформованої бізнес-моделі. Таким чином, головні завдання створення ефективної системи управління конкурентним розвитком авіапідприємства слід уважати методологічним базисом для формування системи контролінгу бізнес-моделі.

Розроблення бізнес-моделі може бути успішно здійснене лише за умови визначення стратегічного бачення, місії розвитку авіапідприємства, формування необхідних для їх досягнення ключових компетенцій, які надзвичайно важливі для забезпечення стійких конкурентних переваг на ринку відповідно до прийнятих стратегічних пріоритетів і цілей. При цьому головною вимогою до розроблення якісної бізнес-моделі вважаємо вимогу забезпечення її конкурентоспроможності та ефективності. Досвід показує, що спроба простого копіювання бізнес-моделі без урахування корпоративної філософії не призводить до успіху на ринку підприємств-послідовників.

Таким чином, кожна стадія реалізації бізнес-моделі (починаючи з ідентифікації бачення і закінчуючи аналізом її ефективності) повинна володіти системою моніторингу з визначеним переліком та цільовими значеннями ключових індикаторів ефективності (KPI's), за критичного відхилення від яких необхідно вносити корективи в процес реалізації бізнес-моделі авіапідприємства. Найчастіше окремі стадії життєвого циклу бізнес-моделі перекривають одна одну, тому доцільним

убачається згрупувати їх за типами реагування: відповідний тип впливу відповідає кожній конкретній ситуації.

Список використаних джерел:

1. Ананькина Е.А., Данилочкин С.В., Данилочкина Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием / под ред. Н.Г. Данилочкиной. Москва : ЮНИТИ, 2002. 279 с.
2. Андропова А.К., Печатнова Е.Д. Оперативный контроллинг : учебное пособие. Москва : Дело и Сервис, 2006. 160 с.
3. Анискин Ю.П., Павлова А.М. Планирование и контроллинг : учебник ; 3-е изд., стер. Москва, 2007. 280 с.
4. Бариленко В.И. Актуальные проблемы развития бизнес-анализа в условиях ориентации на инновационный путь развития : монография / под ред. В.И. Бариленко. Москва : Финансовый университет, 2011. 204 с.
5. Бердников В.В. Контроллинговые механизмы разработки и оценки эффективности бизнес-моделей компаний малого бизнеса. *Вестник Пермского университета*. 2014. Вип. 1(20). С. 90–96.
6. Бердников В.В. Рефлексивный мониторинг – эффективный инструмент контроллинга инновационно-инвестиционных проектов. *Аудит и финансовый анализ*. 2012. № 5. С. 285–291.
7. Бердников В.В., Гавель О.Ю. Аналитические инструменты разработки и мониторинга эффективности бизнес-моделей. *Аудит и финансовый анализ*. 2013. № 3. С. 283–294.
8. Бердников В.В., Гавель О.Ю. Контроллинг и аудит в процессе создания конкурентоспособных бизнес-моделей. *Аудит и финансовый анализ*. 2011. № 4. С. 236–247.
9. Биннер Х. Управление организациями и производством: от функционального менеджмента к процессному / пер. с нем. Москва : Альпина Паблишерз, 2010. 282 с.
10. Воронин В.П., Самойлов В.М., Смачкова Л.В. Технологии контроллинга в системе управления хлебопекарными предприятиями. Воронеж : ВГТА, 2005. 136 с.
11. Говорушко Т.А. Теоретичні аспекти сутності контролінгу і різних його моделей. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2011. № 1. С. 7–10.
12. Когденко В.Г., Мельник М.В. Управление стоимостью компании. Ценностно-ориентированный менеджмент : учебник. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 447 с.
13. Кокинз Г. Управлении результативностью: как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. 315 с.
14. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horváth & Partners ; пер. с нем. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 269 с.
15. Королев А.Ю. Контроллинг и анализ основных показателей бюджета. *Финансы*. 1999. № 11. С. 52–54.
16. Маршалл А. Принципы экономической науки. Москва : Директ-медиа, 2012. 2127 с.
17. Одегов Ю.Г., Никонова Т.В. Аудит и контроллинг персонала : учебное пособие ; 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Экзамен, 2004. 544 с.
18. Олве Н.-Г. Баланс между стратегией и контролем / пер. с англ. Санкт-Петербург : Питер, 2005. 320 с.
19. Пич Г. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки. *Проблемы теории и практики управления*. 2001. № 3. С. 102–107.

20. Попова Л.В., Испакова Р.Е., Головина Т.А. Контроллинг. Москва : Дело и Сервис, 2003. 192 с.
21. Сливоцки А. Миграция ценности / пер. с англ. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2006. 430 с.
22. Смирнов Э. Контроллинг. *Аудит и налогообложение*. 1998. № 6. С. 41–47.
23. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов. Москва : Финансы и статистика, 2008. 272 с.
24. Фрайберг Ф. Организационно-методические аспекты интегрирования контроллинга в систему управления предприятием. Иваново, 2002.
25. Чувашлова М.В. Внедрение контроллинга в систему управления предприятием авиационной промышленности : монография. Москва : Издательский дом Академии естествознания, 2013. 316 с.
26. Чурин А. Роль системы финансового управления в повышении конкурентоспособности компании. *Финансовая газета*. 2007. № 23. С. 14.
27. Шервуд Д. Видеть лес за деревьями. Системный подход для совершенствования бизнес-модели / пер. с англ. Москва : Альпина Паблишер, 2012. 344 с.
28. Шешукова Т.Г., Баленко Д.В. Развитие налогового контроля. *Аудиторские ведомости*. 2013. № 2. С. 41–48.
29. Шешукова Т.Г., Орлов Д.В. Налоговый аудит как самостоятельное направление аудиторской деятельности. *Вестник Пермского университета. Серия «Экономика»*. 2011. Вып. 1. С. 62–70.
30. Эккерсон У.У. Панели индикаторов как инструмент управления: ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов / пер. с англ. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2007. 396 с.

П'ясецька-Устич С. В.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

СИСТЕМНА КОРУПЦІЯ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ, ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТА ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА

Анотація

У статті розглянуто теоретичні та методологічні основи корупції як системної проблеми. Корупція проаналізована як складне соціально-економічне явище, досліджено її основні види, систематизовано основні підходи в економічній теорії до інтерпретації поняття корупції, з'ясовано причини виникнення корупційних економічних відносин. Досліджено специфічні чинники, які визначають розвиток корупції та її наслідки в соціально-економічній системі суспільства.

Проаналізовано причини виникнення корупційно-тіньових економічних відносин в українській економіці, показано, що тіньова діяльність учасників ринку призводить до негативних соціально-економічних наслідків для держави і суспільства: деструктивно впливає на режим конкуренції, деформує ринковий механізм, податкову та кредитно-грошову системи, здійснює негативний вплив на стан державних фінансів. Тіньові процеси викликають значні деформації соціальної сфери.

Проведений аналіз дає змогу зробити висновок, що корупційно-тіньові відносини – це системні проблеми розвитку національного господарства, які не тільки є загрозою національній безпеці, а й створюють виникнення мультиплікативного негативного впливу на соціально-економічну систему суспільства.

Вступ

За роки ринкових перетворень в Україні сформувалися механізми тіньових економічних відносин, які створюють загрозу економічній безпеці. Важливі місце і роль у тіньових економічних відносинах належить корупційним процесам, які спричиняють суттєвий негативний вплив на суспільне відтворення й є серйозним стримуючим чинником підвищення ефективності соціально-економічного розвитку сучасного суспільства.

Незважаючи на майже три десятиліття ринкових реформ, успіхи української економіки залишаються скромними. Це мимоволі порушує питання про якість вітчизняних перетворень і можливі напрями їх

корегування. Заплановане зростання української економіки несумісне з існуючим широким розвитком корупції. Це означає, що або запланованого зростання досягти не вдасться, або для його досягнення доведеться перейти від декларативної до реальної боротьби з корупцією.

Проблеми корупційної взаємодії в українському суспільстві сьогодні набули рівня глобального явища, коли корупція в країні утворює певну систему соціально-економічних відносин, тісно переплетених між собою.

Корупція зростає тоді, коли існує прагнення одержати економічну ренту за допомогою політичного процесу, яким є державне регулювання різних сфер економічного життя. Беручи даний принцип за основу, представники бюрократії, політики, бізнесу та всі зацікавлені групи намагаються державну владу підкорити приватним інтересам, що призводить до «приватизації держави». Це перетворює корупцію на системний чинник, який впливає на всі сфери життя суспільства.

Саме тому необхідні розроблення та реалізація ефективних соціально-економічних стратегій протидії корупції на всіх рівнях соціально-економічної організації.

Основи дослідження корупції як системної проблеми сучасного суспільства закладено в працях Д. Акемолга, Т. Варьє, Л. Вайлда, Дж. Джонса, Д. Кауфмана, Ж.-Ж. Лаффона, С. Роуз-Аккерман [1; 13], Дж. Хеллмана, Е. де Сото [16], В. Танзі, Л. Уайлда, М. Філпа, С. Хантітона та ін.

Питаннями формування розширеної трактовки поняття «корупція», вимірюванню і типологізації корупційної економічної активності присвячено роботи А. Алатаса [20], Р. Вішні, Р. Клітгарда [22; 23], Ф. Мендеса, П. Хейвуда, Е. Фейга [21], Ф. Шнайдера [25] та ін.

Значну увагу дослідженню тіньової економіки і корупції приділено в працях С.Ю. Барсукової, А.С. Вахрушева, С.М. Гурієва, В.О. Ісправнікова [6], Т.І. Корягіної, Т. Сатарова, С.П. Юхачова, С.М. Єчкамова [4], В.М. Полтеровича [10] та ін.

Розроблення проблем, пов'язаних із корупцією та тіньовою економікою і необхідністю їх суттєвого обмеження, знаходиться у сфері інтересів вітчизняних спеціалістів, таких як: А. Базилюк, З. Варналій [2; 17], А. Волошенко [3], В. Гончарова, І. Длугопольський, І. Мазур [9], В. Предборський [11], Р. Пустовіт [12], Т. Тищук [18], Ю. Харазішвілі [18], М. Фоміна [7, 19], А. Скрипник [15], Ю. Самаєва [14] та ін.

На міжнародному рівні Україна набула репутації надзвичайно корумпованої держави, про що свідчить низка міжнародних рейтингів. Актуальність теми дослідження зумовлена низькими результатами боротьби з корупцією в Україні і пов'язаним із цим зростанням загрози національній безпеці. Це ставить перед економічною наукою завдання системного дослідження корупції як особливої форми економічних відносин, її суті, причин і умов відтворення.

Для побудови ефективної системи заходів зниження рівня корупції необхідно сформувавши теоретичний апарат її дослідження як особливої форми економічних відносин, розробити відповідний інструментарій боротьби з корупційною економічною активністю, що й зумовило вибір теми дослідження.

Розділ 1. Теоретичні аспекти аналізу корупції як системного явища в Україні

Серед руйнівних процесів в Україні корупція займає важливе місце. Вона стала основним чинником стагнації і кризи економіки, перетворилася на серйозну загрозу верховенству закону, демократичним перетворенням і правам людини, призвела до важких соціальних наслідків, підриває довіру до влади, веде до деградації соціуму, політичних і соціально-економічних відносин, завдає серйозної шкоди іміджу і престижу України на міжнародній арені.

Корупція і тіньова економіка супроводжують розвиток будь-якої держави незалежно від її соціально-економічного, політичного, суспільного устрою. Наприклад, перша згадка про боротьбу з корупцією відноситься до другої половини XXIV ст. до н. е. (шумерське місто-держава Лагаш).

Корупція з'явилася з появою держави. Хабарництво як злочин, що передбачав суворе покарання, згадується у зведенні законів Вавилону «Кодекс Хаммурапі» (2200 р. до н. е.). Незважаючи на те що вже на ранніх етапах свого розвитку людське суспільство вважало корупцію соціальним злом, у низці держав відношення до неї було відносно лояльним, а в окремих країнах корупція взагалі була легалізована.

Згідно із записами літописців, хабарі з'явилися ще у Стародавній Русі, і відразу з ними почали рішучу боротьбу. До XVIII ст. чиновники на Русі жили завдяки так званим «годуванням», або «подношенням». У радянські часи корупція проявлялася у вигляді статусної ренти, якою могла скористатися передусім партійна номенклатура.

На сучасному етапі розвитку Української держави корупція набула характеру системного соціально-економічного явища.

Однак традиційно корупція розглядалася перш за все як моральна, потім – як правова, і лише в 70-х роках XX ст. корупція почала досліджуватися як економічна категорія в рамках теорії ренти [13]. Корупційні економічні відносини розвиваються тоді, коли економічні інтереси суб'єкта, який має потенційні можливості для одержання статусної ренти, не можуть бути задоволені в межах діючих норм і обмежень.

У сучасній економічній літературі найбільш поширеними є підходи, у межах яких корупція розглядається як:

Види корупції

Критерії	Види корупції
Хто зловживає службовим становищем	– Побутова – Політична – Ділова
Хто виступає ініціатором корупційних відносин	– Вимагання хабарів керівною особою – Підкуп з ініціативи прохача
Хто дає хабар	– Індивідуальний хабар – Підприємницький хабар – Кримінальний підкуп
Форма вигоди особи, що отримала хабар	– Грошовий хабар – Обмін взаємними послугами (патронаж, непотизм)
Цілі корупційних відносин із погляду хабародавця:	– Прискорювальний хабар – Гальмівний хабар – Хабар заради «добрих відносин»
Ступінь централізації корупційних відносин	– Децентралізована корупція – Централізована корупція «знизу – вгору» – Централізована корупція «згори – вниз»
Рівень поширення корупційних відносин	– Верхівкова корупція – Низова корупція – Міжнародна корупція
Ступінь регулярності корупційних відносин:	– Епізодична корупція – Систематична (інституційна) корупція – Клептократія (корупція як невід’ємний компонент владних відносин)

– форма економічної поведінки, яка вибирається з існуючого (доступного) набору альтернатив;

– будь-які дії індивіда, державної установи, приватної компанії, які порушують закон або підривають довіру до нього з метою отримання прибутку або іншої вигоди;

– використання службового становища та суспільних фондів для підвищення особистого добробуту і добробуту своєї сім’ї та близьких родичів.

Отже, корупція – це складне політичне, економічне, соціальне, етичне явище. Концепції корупції є скоріше не альтернативними, а взаємодоповнюючими.

Значна кількість економічних досліджень, присвячених феномену корупції, акцентує увагу на існуванні тісного взаємозв’язку між високим рівнем корупції в суспільстві і непропорційно високими доходами незначної групи осіб і одночасно зростаючою бідністю більшості населення країни [13; 24].

Основні підходи до інтерпретації поняття корупції

Концепція	Короткий зміст
Раціоналістичний підхід (економіка злочинності)	Індивід зважає всі витрати і блага своїх злочинних дій і раціонально вирішує вчинити злочин, якщо очікувана корисність подібних дій вища, ніж якби він залишився законослухняним і витратив свій час і ресурси іншим способом.
Теорія рентоорієнтованої поведінки	Економічна рента – плата за ресурси понад максимальну величину альтернативних витрат за монопольного використання цих ресурсів. Рентоорієнтована поведінка – зусилля, спрямовані на здійснення державного втручання в ринковий розподіл ресурсів із метою привласнення штучно створених таким чином доходів у вигляді ренти. Під корупцією розуміють форму нелегальної рентоорієнтованої поведінки.
Інституціональний підхід	Корупція – контрактна взаємодія між економічними агентами з метою зловживання позицією заради приватної вигоди.
Модель «принципал – агент»	Корупція існує завдяки асиметричності інформації та високим витратам моніторингу за діяльністю агента – чиновника.
Теорія опортуністичної поведінки	Корупція – приватний випадок опортуністичної поведінки
Класичний лібералізм	Корупція як «провал держави» і як «провал ринку», як «суспільне антиблаго», яке приносить шкоду всім членам суспільства (негативні екстерналії)

Ми поділяємо точку зору Р. Клітгарда, який на протязі десятиріч вивчав феномен корупції [22; 23] й описує схильність до корупції як формулу, що включає низький рівень ризику, помірне покарання і великий зиск:

Корупція = Монополія + Свобода дій – Підзвітність.

Із функціонального погляду корупцію можна описати як:

- 1) використання державної влади в особистих інтересах;
- 2) загальне поняття, яке відображає значну кількість різних типів поведінки, включаючи прямі крадіжки (коли грошові засоби із державних фондів або державна власність використовується чиновниками для свого збагачення) і особисту зацікавленість (коли корумпований чиновник отримує особисту фінансову вигоду в результаті рішень, які він приймає, в межах виконання службових обов'язків).

Чинники корупції

Типи чинників	Чинники
Фундаментальні	Недосконалість економічних інститутів та економічної політики; недосконалість системи прийняття політичних рішень, нерозвиненість конкуренції, надмірне державне втручання в економіку, монополізація окремих секторів економіки, контроль держави над ресурсами, низький рівень розвитку громадянського суспільства, неефективність судової системи.
Правові	Слабкість закону, відсутність чіткої законодавчої бази та занадто часта зміна економічного законодавства, недотримання норм міжнародного права, неадекватні міри покарання за корупційні угоди, можливість впливати на судові рішення, наявність норм, які дозволяють суб'єктивне трактування нормативних актів.
Організаційно-економічні	Слабкість системи контролю над розподілом державних ресурсів (особливо природних), громіздкий та неефективний бюрократичний апарат, відносно низька оплата праці службовців, дискримінація в доступі до інфраструктурних мереж, жорсткий торговельний протекціонізм (тарифні та нетарифні бар'єри), інші форми дискримінації.
Інформаційні	Непрозорість державного механізму, інформаційна асиметрія, відсутність реальної свободи слова і друку, наявність офшорних зон, відсутність досліджень проблеми корупції.
Соціальні	Кланові структури, традиції непотизму, експлуатація «дружніх зв'язків», блат, традиція «дарування» подарунків-хабарів, низький рівень освіти та грамотності.
Культурно-історичні	Сформована система норм бюрократичної поведінки; масова культура, яка формує поблажливе відношення до корупції; особливості історичного розвитку; надання невеликого значення поняттям чесності та честі.

Дослідники визначають, що сьогодні корупція існує в різних галузях економіки багатьох країн і є одним з основних чинників, який перешкоджає їх розвитку [20; 21]. Отже, корупційний складник економічної діяльності є небезпечною проблемою і вимагає детальної оцінки ряду взаємодій (особливо в державному секторі) з позиції наявного корупційного складника.

Можна виділити основні ознаки корупційних дій:

- взаємна угода учасників дії;
- існування взаємних зобов'язань;

- одержання певних переваг для обох сторін;
- прийняття рішення, яке порушує закон або суперечить моральним стандартам;
- свідоме підпорядкування суспільних інтересів особистій вигоді;
- обидві сторони намагаються приховати свої дії.

Аналізуючи негативний вплив корупції на економічне зростання, передусім необхідно зазначити, що це відноситься до середнього і великого бізнесу, а також до сфери державних інвестицій, коли відбувається серйозне перевищення вартості проектів унаслідок того, що учасники корупційних відносин одержують як дохід певну частину бюджетних засобів. Це є негативним чинником навіть тоді, коли програма успішно реалізована, оскільки у цьому разі дохід корупціонерів забезпечується за рахунок добропорядних платників податків, що є основним і небезпечним побічним ефектом корупції [4; 13].

Ціла низка експертів відзначає такі негативні наслідки корупції:

- ослаблення ролі закону;
- зменшення довіри економічних агентів до держави;
- сповільнення економічного зростання;
- збільшення соціальної нерівності;
- зниження ділової активності;
- погіршення інвестиційного клімату [10; 22; 24].

Отже, можна стверджувати, що наслідком корупції є формування непродуктивних моделей поведінки як державного сектору, так і бізнес-структур, оскільки корупційні дії спричиняють обмеження конкуренції, зниження темпів і якості економічного зростання.

Водночас спостерігається збільшення попиту на корупційні послуги, що свідчить про те, що такі моделі поведінки стають усе більш розповсюдженими серед економічних агентів, особливо в країнах із несформованим ринком. Основна причина полягає в тому, що корупція дає змогу отримувати більш високі доходи порівняно з легальними формами ведення бізнесу. Усе це ослаблює стимули інвестувати в реальний сектор економіки. Це надзвичайно актуально і для української економіки в умовах нестабільного макроекономічного прогнозу, коли неухильно зростає кількість бюджетних проблем.

За оцінкою МВФ, щорічна сума хабарів у світі становить 2 трлн дол. США, а Європейська Комісія у 2013 р. оцінила щорічні втрати економіки від корупції в країнах – членах ЄС приблизно в 120 млрд євро [26].

Явище корупції в Україні відображає внутрішні суперечності соціально-економічного устрою країни. Більше того, необхідно зазначити, що корупція в Україні виникає і відтворюється у специфічних умовах. При цьому достатньо очевидно є наявність тісного зв'язку між корупцією і тіньовою економікою: без нелегальних трансакцій і втечі від

податків значна частина бізнесу (особливо малого) не змогла би платити хабарі та «винагороди».

До корупційних проявів, згідно з чинним законодавством, відносяться:

- зловживання владою і службовим (офіційним) становищем;
- отримання хабара;
- комерційний підкуп;

– інше незаконне використання особою свого службового становища всупереч законним інтересам суспільства і держави для отримання вигоди у формі грошей, цінностей, іншої власності.

Основний принцип корупційних відносин полягає у тому, що вчинені корупційні дії вигідні обом сторонам.

Корупція як вибір раціональних агентів аналізується в межах неокласичної теорії, яка розглядає корупцію як своєрідний тіньовий податок на приватний сектор, а одержується цей податок політиками і чиновниками внаслідок монополії на прийняття важливих для бізнесу рішень. При цьому корупція (як і будь-який інший вид злочину) є досить ризикованою діяльністю, оскільки той, хто підкупує або бере хабарі, ризикує бути пійманим і засудженим.

Дослідники аналізують моделі, побудовані на порівнянні очікуваної вигоди і можливих утрат від корупційних дій. Якщо очікувана користь більше нуля, це стає стимулом для корупції, і навпаки [22].

Представники неокласичного напряму як основні шляхи зменшення корупції пропонують різноманітні санкції (штрафи, конфіскацію власності), які можуть розглядатися як реальні втрати від корупційних дій.

Який ефект приносять заходи влади проти корупції? Висока ймовірність бути спійманим скорочує обсяги корупційних послуг, але збільшує розмір хабара. Навпаки, залежність покарання від розміру хабара скорочує розмір останнього, але збільшує їх кількість.

Неокласичні моделі не враховують «включеність» індивіда в соціальне оточення і не звертають увагу на такі чинники, які впливають на потенційних учасників корупційних угод, як мораль і суспільне засудження злочинної поведінки.

На відміну від неокласики в межах інституціонального підходу корупція досліджується як взаємодія людей у соціальному середовищі, у зв'язку з чим основними чинниками, що стримують корупцію, називають:

- ідеологію;
- професійну етику;
- корпоративну культуру;
- сімейні традиції;
- релігію;
- соціальні норми.

При цьому найбільше значення надається соціальним нормам, згідно з якими корупційна поведінка може бути виправдана або відхилена. Водночас соціальні норми надзвичайно інертні, їх зміна є довготривалим процесом. На нашу думку, саме відсутність суспільного засудження, масове розповсюдження «низової», «побутової» корупції призвели до розквіту системної корупції в Україні.

Одним з основних проявів корупційної діяльності є формування корупційної ренти. Термін «рента» широко використовується в економічній теорії і застосовується до факторів виробництва: праці, землі, капіталу. Утворення ренти пов'язане з володінням рідкісним ресурсом і з його обмеженою пропозицією. Таким ресурсом для корупціонерів різних рівнів державної влади виступає доступ до державних ресурсів (включаючи інвестиційні та фінансові ресурси) [24]. Системна корупція має можливість гарантувати бізнесу отримання державного або муніципального замовлення, забезпечивши тим самим стабільне джерело фінансування його підприємницької діяльності (за допомогою виграного тендера, участі в реалізації відповідної програми або конкретного інвестиційного проєкту). Корупція часто навмисно створює перешкоди бізнесу, штучно обмежуючи їх пропозицію і вилучаючи при цьому значну вигоду. Таке становище можна порівняти із ситуацією, яка в економічній теорії визначається як формування монопольного прибутку або монопольної ренти.

Існування системної корупції можна порівняти з умовами закритої монополії, бар'єрами, нормативними актами, політичними лобі. Закрита монополія гарантує одержання чистого економічного прибутку, яка в даному разі і перетворюється на корупційну ренту. Розмір корупційної ренти залежить, з одного боку, від «ринкової ціни» контрактів, які надаються бізнесу владними структурами, з іншого – на них впливає розмір витрат, пов'язаних із пошуком корупційної ренти. У цьому разі до витрат закритої монополії відносяться судові витрати, які виникають у силу низки обставин, викликаних «незадоволенням» приватного бізнесу, утриманням лобістів різних гілок влади.

В умовах монопольної поведінки представників державної влади закономірними є відсутність ресурсів – субститутів, неефективне розміщення наявних природних ресурсів, доступних в умовах закритої монополії тільки в обмеженому обсязі (за постійної еластичності попиту на них).

Джерелом монопольної влади системної корупції слід уважати високу концентрацію корупціонерів різних рівнів державної влади, а також захоплення ними і контроль над розподілом значної частини державних ресурсів. Із курсу політичної економії відомо, що закриті монополії є найбільш серйозною загрозою ринку, їх функціонування викликає формування чистих витрат валового продукту (внутрішнього і регіонального).

На думку багатьох учених, корупція стала причиною і наслідком функціонування тіньової економіки, що спричинило суттєву майнову диференціацію суспільства, падіння моральності і деградацію суспільно-політичного життя [4; 7; 18].

Розділ 2. Деструктивний вплив корупційно-тіньових відносин на розвиток суспільства

На етапі переходу до ринкової економіки головними цілями перетворень в Україні проголошувалися зростання ефективності суспільного виробництва та його соціальна спрямованість. Однак практика показує, що реалізована ринкова модель не змогла забезпечити необхідних умов для подальшого ефективного економічного і соціального розвитку. Одними з головних причин є непродумана політика держави у сфері реформування економічних відносин, лібералізація господарського життя й управління, що сприяло масштабному розвитку в суспільстві тіньових економічних процесів.

Протягом століть тіньова економіка, породжена товарно-грошовими відносинами, співіснує з легальною економікою, виступаючи як специфічна система соціально-економічних відносин у межах єдиного ринкового господарства. Тіньова економіка в різноманітних її формах і обсягах має місце в усіх країнах світу (як бідних, так і високорозвинених) і сферах економічної діяльності: виробництві, обміні, розподілі та споживанні. Сьогодні вона є однією з найважливіших проблем світового співробітництва.

Тіньова економіка вирішальною мірою залежить від загального стану економіки, рівня життя населення та державних обмежень. Негативні наслідки, породжені тінізацією, очевидні. Відхід у «тінь» із легального обігу значних грошових засобів знижує ефективність кредитно-фінансової системи, заморожує ситуацію з невиплатами, погіршує інвестиційний клімат, руйнує соціальну інфраструктуру суспільства, створює умови для вивезення капіталу за кордон, сприяє розвитку організованої злочинності. Вона вносить в економічні, моральні та політичні устами суспільства багато того, що може розглядатися як посилення загроз економічній безпеці країни: високий рівень майнової диференціації населення, деформованість структури економіки, зростання нерівності соціально-економічного розвитку, криміналізація суспільства і всіх сфер господарської діяльності.

Відома аксіома, що масштаби нелегального бізнесу прямо пов'язані з низьким рівнем добробуту основної маси населення, отже, поки економічна ситуація кардинально не поліпшиться, збережеться й поживне середовище тіньової економіки. Перуанський учений Ернандо де Сото писав: «Тіньова економіка є стихійною і творчою реакцією народу на неспроможність корумпованої держави задовольняти основні потреби зубожілих мас» [16, с. 58].

Корупція в усі часи була, є й буде основним джерелом і гарантом криміналізації суспільного життя та його деградації. Не випадково у зв'язку із цим древні римляни надавали цьому поняттю таке велике значення, розкриваючи логічно зумовлений зв'язок явищ: «підкуп – псування – занепад». Він є прямим наслідком обмеження економічних свобод. Будь-які адміністративні бар'єри долаються хабарами: чим вищий бар'єр, тим більше хабарів і чиновників, які їх беруть.

В Україні корупція, як показують дослідження, набула системного характеру і стала самостійною політичною силою. Для неї зараз характерними є такі риси:

а) державна політика прямо диктується приватними інтересами осіб, які знаходяться у владі, біля влади або здатні впливати на владу;

б) додаткові та тіньові доходи становлять основу і необхідну частину доходу чиновників;

в) корупційна поведінка стала нормою економічної і правової культури;

г) виконавча влада активно використовує «тіньові» форми мобілізації доходів і стимулювання [7].

Істотне зростання тіньової економіки почалося в 2013 р., подальше збільшення тіньового сектору пов'язане із ціновими і девальваційними шоками, а також ескалацією військового конфлікту.

Головне завдання тіньової економічної діяльності полягає в отриманні доходів, які неможливо вилучити згідно з чинним законодавством країни. Отримання цих доходів і є формою вирішення суперечності між інтересами держави і окремих суб'єктів ринку, які не мають можливості реалізувати свої інтереси в процесі легальної економічної діяльності або які не бажають це зробити відкрито.

Отже, тіньова активність проявляється на стадії виникнення відносин між юридичними або фізичними особами та органами державної влади. Наявність тіньової економіки є показником неефективності економічної політики держави та надмірного регулювання.

За роки ринкових перетворень сформувалися масштабні механізми тіньових економічних відносин, склалася система кримінальної тіньової економіки, яка створює загрозу національній економічній безпеці України.

Подібна ситуація має місце й у низці інших країн. Однак практичний досвід зарубіжних країн та теоретичні дослідження вчених свідчать про те, що наслідки тіньової економічної діяльності не можна оцінювати однозначно як негативні. Деякі типи тіньових економічних відносин іноді сприяють розвитку офіційної економіки.

**Співвідношення впливу позитивних і негативних ефектів
тіньової економіки на соціально-економічний розвиток**

№ п/п	Позитивні риси	Негативні
1.	Ефективність роботи підприємств тіньового бізнесу вища, ніж ефективність легально існуючих підприємств.	Тіньова економіка деструктивно впливає на режим конкуренції, деформує механізм ринку.
2.	Учасники тіньових відносин мають можливість додаткових заробітків і збільшення своїх доходів.	Тіньові відносини деформують податкову систему країни, не забезпечують достатніх податкових надходжень у бюджети всіх рівнів.
3.	ВВП країни у цілому, як і ВРП в регіонах, де присутні тіньові явища, зростає.	Тіньова діяльність негативно впливає на стан державних фінансів, скорочує державний бюджет, деформує його структуру і бюджетну сферу.
4.	Тіньова діяльність дає можливість запобігати банкрутству приватних осіб і підприємств.	Тіньові процеси здійснюють негативний вплив на грошово-кредитну систему країни.
5.	Тіньові процеси частково згладжують перепади в економічному розвитку держави, коли ресурси між офіційною економікою і тіньовим складником перерозподіляються.	Тіньова економічна діяльність деформує макроекономічну політику держави.
6.	Тіньові доходи інвестуються у виробничу і фінансову сфери легальної економіки.	Тіньові економічні явища здійснюють негативний вплив на галузеву структуру української економіки, економічне зростання і розвиток окремих галузей.
7.	Тіньова економічна діяльність створює нові робочі місця і нові джерела доходів.	Тіньові процеси здійснюють негативний вплив на створення ефективно працюючих легальних підприємств.
8.	Тіньова економічна збільшує зайнятість населення.	Тіньова економічна активність призводить до деформації інвестиційних процесів.
9.	Тіньова зайнятість полегшує матеріальне становище всіх верств населення.	Діяльність тіньової економіки створює невидимі бар'єри для підвищення ефективності офіційно працюючих виробничих підприємств.

(Закінчення таблиці 3)

№ п/п	Позитивні риси	Негативні
10.	Тіньові відносини зменшують соціальну напругу в суспільстві, пом'якшують небажані суперечності між багатими і бідними.	Тіньові товаровиробники не вкладають засоби у фундаментальні наукові дослідження.
11.	Тіньова діяльність дає змогу згладити надмірну нерівність у доходах населення.	Тіньова економічна діяльність призводить до деформації соціальної сфери. Структура споживання деформується як наслідок несправедливого перерозподілу доходів, а також розширення ринків нелегально виготовлених товарів і послуг.
12.	–	Тіньові економічні явища негативно впливають на відтворення робочої сили в легальній економіці.
13.	–	Тіньова економічна активність наносить серйозну шкоду екології країни.
14.	–	Підприємства тіньової економіки постійно порушують права споживачів.
15.	–	Активна тіньова економічна діяльність є однією з причин корумпованості українського суспільства.
16.	–	Розмах тіньових економічних процесів негативно впливає на міжнародні економічні відносини і перспективи євроінтеграції України.
17.	–	Система неформальних відносин, встановлена в тіньовому секторі економіки, стала «каменем спотикання» на шляху реалізації українських реформ.

Проведений теоретичний аналіз соціально-економічної сутності корупційно-тіньових відносин із позиції системного підходу дає змогу зробити висновок, що категорія «корупційно-тіньові відносини» – це

специфічна форма прояву економічних відносин, які виникають між підприємцями, споживачами, представниками державних структур, державою, громадянами з приводу відносин, котрі виникають між ними, у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання, що часто суперечать як суспільно визначним моральним нормам, так і чинному законодавству.

За своїм змістом корупційно-тіньові економічні відносини спрямовані на мінімізацію витрат економічної діяльності та максимізацію доходу, який не показується державі та суспільству.

На поверхні явищ тіньові економічні відносини проявляються у формі протиправних дій їх суб'єктів, оскільки вони засновані на повному або частковому ігноруванні формальних норм господарювання. Іншими словами, вони є типом економічних відносин, які функціонують у тіні формальних інститутів. Інструментом виявлення, обміну і вивчення тіньової економіки та тіньових економічних відносин є їх наукові класифікації. Такі класифікації дають змогу впорядкувати накопичені знання, з'ясувати основні ознаки загального й особливого в досліджуваних корупційно-тіньових відносинах, закономірності формування, трансформації та розвитку, а також їхні основні соціальні функції.

Сутність і спрямованість тіньових економічних відносин є результатом тривалого економічного і соціального розвитку і зумовлені низкою об'єктивних та суб'єктивних передумов і чинників.

У науковій літературі існують різні підходи до систематизації та класифікації умов, передумов і факторів формування і розвитку тіньової економіки, тіньових економічних відносин.

Низка авторів виділяє три групи чинників, які сприяють розвитку тіньової економіки:

Перша група – економічні чинники (високі податки (на прибуток, податок на доходи фізичних осіб та ін.); реструктуризація сфер господарської діяльності (промислового та сільськогосподарського виробництва, послуг, торгівлі); криза фінансової системи і вплив її негативних наслідків на економіку у цілому; недосконалість процесу приватизації; діяльність незареєстрованих економічних структур).

Друга група – соціальні чинники (низький рівень життя населення, що сприяє розвитку прихованих видів економічної діяльності; високий рівень безробіття і орієнтація частини населення на одержання доходів будь-яким способом; нерівномірний розподіл ВВП).

Третя група – правові чинники (недосконалість законодавства; недостатня діяльність правоохоронних структур із запобігання незаконній та кримінальній економічній діяльності; недосконалість механізму координації з боротьби з економічною злочинністю).

Західні вчені виділяють такі основні причини, які визначають динаміку і масштаби розвитку тіньових економічних відносин:

- податковий тиск;
- розмір отримуваного доходу;
- тривалість робочого часу;
- масштаби безробіття;
- роль державного сектору.

Значну роль у формуванні тіньової економіки відіграють і соціокультурні чинники, включаючи історично сформований правовий нігілізм. Джерелом розвитку і трансформації системи тіньових економічних відносин є її внутрішні суперечності. Вихідна соціально-економічна суперечність, яка лежить в основі трансформації і розвитку тіньових економічних відносин, – суперечність між характером регулюючого впливу держави на формування умов для здійснення господарської діяльності та зростаючими і постійно змінюваними потребами підприємництва в розвитку ефективного бізнесу і задоволенні своїх та суспільних соціально-економічних інтересів.

Згідно із цим протиріччям, спочатку змінюються і розвиваються нові економічні відносини, які «не вписуються» в існуючу систему регулюючого впливу держави, а потім у результаті цих змін створюється нова адекватна прогресивним економічним відносинам система їх державного регулювання.

Корупція перетворилася на системоутворюючий чинник у процесі зрощування функцій приватного бізнесу і державного управління. Та обставина, що в корупції беруть участь і влада, і бізнес, перетворює антикорупційну боротьбу у винятково складний напрям державної політики.

Специфічні чинники, які визначають характер розвитку корупційних економічних відносин в сучасній Україні, з одного боку, зумовлені історичними умовами (терпиме відношення в суспільстві до корупції в поєднанні з низьким рівнем правової грамотності населення; існування в Україні неформального «стихійного» громадянського суспільства, яке має більш значний вплив, ніж впроваджувальні в українську практику західні моделі громадянських інститутів; широкий спектр дискреційних повноважень чиновників), а з іншого – зумовлені соціально-економічними реаліями українського суспільства (масштабністю тіньової економіки; неефективністю формальних інститутів; високим рівнем соціальної нерівності; низьким рівнем розповсюдження безготівкових форм розрахунків, незадовільні умови для реалізації економічних інтересів державних службовців різного рівня).

До негативних економічних наслідків корупції у сучасній економічній літературі належать:

- наростання обсягів тіньової економіки в умовах скорочення податкових доходів бюджетів усіх рівнів;

Наслідки системної корупції

Політична сфера	Економічна сфера	Соціальна сфера
Неможливість здійснення демократичних принципів	Неефективний розподіл і використання державних засобів і ресурсів	Зростання соціальної нерівності, бідність
Зміщення цілей політики від загальнонаціонального розвитку до забезпечення панування олігархічних угруповань	Високі часові та матеріальні витрати для ведення бізнесу; зростання фінансових і комерційних ризиків	Неспроможність влади вирішувати соціальні проблеми через «відкати» на шкоду бюджетній сфері
Порушення принципу верховенства закону	Пошук ренти за рахунок втрат у матеріальному виробництві	Посилення організованої злочинності
Неефективність політичних і судових інститутів	Викривлення (підвищення) цін	Безкарність злочинів
Зменшення довіри до влади, відчуження її від суспільства	Зниження конкуренції і втрати економічного розвитку	Становлення мафіозних угруповань
Падіння престижу країни	Зростання тіньової економіки, податкові втрати	Дискредитація права в очах суспільства
Зникнення реальної політичної конкуренції	Погіршення інвестиційного клімату, зниження інвестицій	Морально-етичні норми втрачають значення
Фіаско держави	Зниження ефективності економіки країни у цілому	Зростання диференціації доходів, соціальної напруги

- утрата довіри економічних суб'єктів до можливостей влади визначати і забезпечувати правила гри на ринку;
- зниження ефективності конкурентних механізмів ринку і дискредитація ринкової конкуренції;

– підвищення цін шляхом корупційних накладних витрат, які перекладаються на покупців;

– нераціональне використання бюджетних коштів під час розподілу державних і муніципальних замовлень, пільг, гарантій, субсидій.

Відтворення корупції викликає такі соціальні наслідки: дискредитацію праворегулятора взаємодії держави і суспільства; відволікання значних ресурсів із бюджету держави від соціального облаштування; зростання соціальної нестабільності в суспільстві; наростання економічних і політичних ризиків організації бізнесу, які погіршують інвестиційний рейтинг України у світі.

Алгоритм успішної протидії з боку держави і суспільства корупції та тіншовим економічним відносинам:

1) легітимна еліта суспільства і держави;

2) ідеали і моральні установки, адекватні стану суспільства і його прогресивному розвитку, повинні насаджуватися у суспільну свідомість;

3) оздоровлення прозорих відносин суспільства, у тому числі у сфері економіки, надання їм потужного імпульсу стійкого прогресивного розвитку;

4) реформування нормативно-правової бази держави під кутом зору приведення її у відповідність з ідеалами та моральними установками, з одного боку, і реальними життєвими, у тому числі економічними – з іншого;

5) ослаблення тіншової сфери суспільства, тіншової сфери економіки;

б) ослаблення тіншових еліт і тіншових центрів влади;

7) ліквідація коренів тіншових і кримінальних сфер життєдіяльності суспільства, в тому числі і економічної.

Сьогодні CPI (Corruption Perceptions Index – індекс сприйняття корупції) України погіршився і становить 30 балів зі 100 можливих, що на два бали менше, ніж минулого року. Згідно з оцінкою Transparency International в The Global Corruption Barometer 2019 Україна посідає 126-е місце зі 180 країн. Минулого року країна була із 32 балами, на 120-му місці серед 180 країн [26].

Зволікання з реальним покаранням хабарників, а також збільшення корупційного складника у стосунках бізнесу та влади не дають Україні зробити рішучий крок уперед за показниками CPI. І через шість років після Майдану гідності Україна залишається найкорумпованішою країною Європи. Умови для ведення довгострокового бізнесу є складними. Основні причини – корумпований протекціонізм і злиття політичних та бізнес-інтересів. Україна так і не пододала межу «корупційної ганьби», залишається в клубі тотально корумпованих держав.

Висновки

Корупція, яка в Україні набула загрозливих масштабів, руйнує соціально-економічну систему зсередини страшніше за зовнішню агресію. породжувана нею тотальна недовіра мільйонів громадян до влади, правоохоронних органів і судів в Україні яскраво ілюструє, чим закінчується ситуація, коли матеріальні інтереси значать більше, ніж закон, коли винні у скоєнні злочину звільняються від відповідальності. Безкарність злочинців у середовищі вищих посадових осіб є поживним ґрунтом корупції, що пронизала всі гілки влади згори донизу. Сьогодні корупція в державі, яка веде оборонну війну, стала однією з головних загроз національній безпеці України.

Активному поширенню корупції сприяють такі чинники:

- недосконалість правового поля, яке не спрямоване на боротьбу з причинами корупції;
- недостатня відповідальність чиновників за вчинення протиправних дій;
- монополізація бізнесу – олігархічні клани перерозподіляють між собою бізнес-ресурси й усувають здорову конкуренцію та прозорість;
- незахищеність прав власності;
- окупація бізнесу корумпованою бюрократією;
- толерантне ставлення до корупції з боку громадськості;
- неефективна система боротьби з корупцією – джерелом корупції в Україні є вже сама боротьба з корупцією.

Очевидно, що корупція як системне явище потребує, відповідно, і системних засобів протидії. Саме на це повинні бути спрямовані зусилля і законодавчі ініціативи прогресивної частини суспільства та депутатського корпусу. Чинне антикорупційне законодавство передбачає адекватні заходи протидії злочинності, але при цьому ним не забезпечено головне – невідворотність покарання для корупціонерів, починаючи з верхівки «піраміди».

Корупція є соціально-економічним явищем, похідною стану економічного, політичного і культурного життя в країні. У зв'язку з розвитком трансформаційних процесів корупція стала системним чинником розвитку, що веде до поглиблення соціально-економічної кризи. Корупція має не тільки економічний, а й соціальний характер, тому що виникає в результаті формування неформальних соціальних зв'язків.

Корупційно-тіньові відносини – це системне явище господарювання асоціальної природи з різного роду інтенсивності соціальної небезпеки, вони є формою кризи державного управління економікою і виявляються у розвитку дисфункціональності останнього. Варто зазначити, що всі ланки тіньової економіки є не просто окремими зонами кризового управління, а утворюють саме асоціальну систему тіньової економіки з органічно пов'язаними внутрішніми механізмами. Таким чином, аналіз корупційно-тіньових відносин має велике значення для розуміння закономірностей механізмів суспільного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Аккерман С. Коррупция и государство: Причины, следствия, реформы / пер. с англ. О.А. Алякринского. Москва : Логос, 2003. 356 с.
2. Варналій З.С. Теоретичні засади детінізації економіки України. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2014. № 1. С. 46–51.
3. Волошенко А.В. Економічна корупція як інституція системно-руйнівного характеру. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. № 5. С. 78–88.
4. Ечмаков С.М. Теневая экономика: анализ и моделирование. Москва : Финансы и статистика, 2004. 408 с.
5. Иванов Ю.Б. Тіньова економіка в контексті кризи державного управління. *Проблеми економіки*. 2010. № 4. С. 21–24.
6. Исправников В.О. Теневая экономика : научно-методическое пособие. Москва : Инфра, 2007. 321 с.
7. Корупція і тіньова економіка: політекономічний аспект : монографія / М.В. Фоміна та ін. ; кер. авт. колективу і наук. ред. М.В. Фоміна. Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. 333 с.
8. Корупція: теоретико-методологічні засади дослідження : монографія / кер. авт. кол. доц. І.О. Ревак. Львів : Львівський ДУВС, 2011. 220 с.
9. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика : монографія. Київ : Київський університет, 2008. 239 с.
10. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. Москва : ЦЭМИ РАН и РЭШ, 1999. 37 с.
11. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Київ : Кондор, 2005. 614 с.
12. Пустовійт Р.Ф. Институціональні фактори клептократичної економіки. *Економіка України*. 2015. № 12. С. 26–38.
13. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство : причины, следствия, реформы / пер. с англ. О.А. Алякринского. Москва : Логос, 2003. 356 с.
14. Самаєва Ю. Шоу корупційного абсурду. *Дзеркало тижня*. 2016. № 41.
15. Скрипник А. Детермінанти корупції в Україні. *Економіка України*. 2009. № 4. С. 29–43.
16. Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / пер. с англ. Б. Пинскер. Москва : Catallaxy, 1995. С. 320.
17. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / за ред. З.С. Варналія. Київ : НІСД, 2006. 576 с.
18. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання : аналітична доповідь / Т.А. Тищук та ін. ; за заг. ред. Я.М. Жаліла. Київ : НІСД, 2011. 96 с.
19. Фоміна М.В. Корупційно-тіньові відносини: політекономічний аспект. *Економічний Нобелівський вісник*. 2014. № 1(7). С. 471–478.
20. Alatas S.H. Corruption: its Nature, Causes and Consequences. Aldcrshot : Avebury, 1990. Ch. 1.
21. Feige E.L. Undegraund Activity and Institutional Change: Productive, Protective, and Predatory Behavior in Trasition Economies. In Nelson, Tilley, Walker (ads) Transforming Post-Communist Political Economies. National Academe Press, Washington D.C., 1997. P. 19–34.
22. Klitgaard R. Controlling Corruption: a study of corruption and how to reduce it in developing countries. University of California Press, Berkeley, 1988.
23. Klitgaard R., Maclean-Abaroa R., Lindsey Parris H. Corrupt Cities: A Practical Guide to Cure and Prevention. ICS Press and World Bank Institute, 2000.
24. Sanjeev C., Davoodi H., Alonso-Terme R. Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty? IMF Working Paper 76, 1998.
25. Scheider K. The Shadow Economy in Europe. ATKearney. Johmannes Kepler / Universitat Linc. JKU. 2013.

26. Transparency International 2019: Report. Corruption Perceptions Index 2019. URL: <https://ti-ukraine.org/research/indeks-spryjnattya-koruptsiyi-2019/> (дата звернення: 02.07.2020).

DOI: 10.30525/978-9934-588-61-7-12

Radionov Yu. D.

*Doctor of Economic Sciences, Head of the Department
of International Standards Adaptation and Implementation
Accounting Chamber of Ukraine*

THE ROLE OF BUDGET EXPENDITURES IN REGULATING THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Summary

Theoretical and methodological principles of budget regulation of the socio-economic development of the country are revealed. The economic essence of budget expenditures is determined. The functions of the country and their role in the formation of budget expenditures are analyzed. The state of reforming local self-government bodies in order to increase the share of budget expenditures in the structure of local budgets is studied. The dynamics of the consolidated budget of Ukraine and the experience of countries with developed and transformational economies in directing the share of budget expenditures to meet public needs are analyzed. Examples that reveal the current problems of efficient and effective use of budget funds in Ukraine are given. Emphasis is placed on the need to optimize the structure of expenditures and the application of program-target method to improve the efficiency of budget funds. Measures to improve the mechanism of regulation of budget expenditures are proposed and priority areas for their use in the system of the socio-economic development of the country for the medium term are identified.

Introduction

In the system of budgetary regulation of the socio-economic relations, the leading role belongs to financial instruments related to the use of budget expenditures to regulate the socio-economic processes in society, which are directly implemented in the targeted impact of budgetary relations on virtually all aspects of society.

The country, performing its functions, redistributes financial resources, creating conditions to ensure the proper standard of living necessary for its reproduction and development, guaranteeing equality of personal freedom, protection of the individual from negative environmental and social impact.

There is still a lack of comprehensive research in the economic literature, in particular the role of budget expenditures in regulating the socio-economic development of the country. Meanwhile, budget expenditures in modern conditions of development remain an important tool for implementing both budget and financial policies of the country, aimed primarily at improving the welfare of citizens. In the process of implementing fiscal policy, budget expenditures play an important role in solving the problems of the socio-economic development of the country. The rate of economic growth, the development of social infrastructure, and the degree of modernization of medical, educational, and social services depend on the efficiency of their regulation and the effectiveness of moving significant amounts of money from one direction to another.

Effective regulation of budget expenditures accelerates the processes of the socio-economic development of the state, affects the quality of structural changes in the economy, increases the effectiveness of fiscal policy, ensures the stability of the country's financial system.

Improving the mechanism for regulating budget expenditures is an important factor in accelerating economic transformation, ensuring the irreversibility of institutional changes in the financial and budgetary system of the country, serves as a tool to ensure efficient use of natural and economic resources, taking into account cyclical economic development.

The ability to regulate the socio-economic processes in order to increase the welfare of people, protect the most vulnerable groups, increase the income of public sector employees, ensure the proper functioning of such areas as health, education, culture, etc. depends on the amount of budget expenditures.

Such foreign and domestic scientists as J. Keynes, P. Krugman, P. Samuelson, J. Stiglitz [1-4], V. Bazylevych [7], O. Vasylyk [6], P. Leonenko [14], K. Pavliuk [5; 17], I. Chuhunov [8; 9] etc., made a significant contribution to the study of the role and essence of the impact of budget expenditures on the system of regulation of socio-economic development. At the same time, in the current conditions, it is important to strengthen the regulatory role of budget expenditures as a tool for economic growth, taking into account the financial capabilities of the budget, economical and efficient use of budget funds in priority areas of socio-economic development of Ukraine.

The purpose of the study is to reveal the role and essence of the theoretical and methodological foundations of budget expenditures, improving the mechanism of their regulation in the system of the socio-economic development of Ukraine in modern conditions of economic transformation.

This necessitates a theoretical and methodological generalization and some rethinking of the accumulated views of science on budget expenditures as a tool of the socio-economic regulation, as well as determining their role in the development of Ukraine in the current conditions.

Part 1. Theoretical and methodological principles of the essence of budget expenditures

A well-known English economist J.M. Keynes raised the issue of market economy instability in the scientific work «General theory of employment, interest and money» [1]. He proved that without government intervention, a market economy cannot develop stably. Instead, the effective functioning of the country requires significant financial resources, for which the country accumulates and redistributes gross national product in cash. In many developed countries, budget expenditures are growing rapidly, outpacing the growth rate of national product. This is due to the expansion and complication of functions of the country, which increases the role of budget expenditures in regulating socio-economic development.

In the scientific and economic literature, there are different approaches of scientists to determine the role and essence of budget expenditures in the system of regulation of the socio-economic development of the country, taking into account their main components. Most scholars believe that the regulation of budget expenditures is an important tool for the implementation of national economic policy aimed at meeting the important socio-economic needs of society.

The tool for regulating budget expenditures provides for various forms of influence on social processes and is determined by the need to strengthen the effectiveness of the budget mechanism, increase its efficiency and effectiveness in the implementation of budget policy priorities. The opportunities of all levels of budgets that are part of the structure of the budget system of the country are used to solve the problems of improving the productive forces, transformation of financial and economic and other social institutions, development of the social sphere. This indicates the need to establish the role and essence of the regulation of budget expenditures to determine the priority areas for improving this mechanism in the context of national, regulatory policy pursued by the government in the interests of meeting public needs. In their research, most scholars do not separate budget expenditures from the budget as a whole. For example, K.V. Pavliuk notes that the regulatory impact of the budget on the economy depends primarily on the size of the centralized fund of the government funds. The level of centralization of financial resources is influenced by various factors: the level of the socio-economic development, methods of managing social production, priorities, goals and objectives of the socio-economic development, the scale of structural changes in economic proportions and so on [5, p. 54].

O.D. Vasylyk believes that the budget is the main tool of the government regulation of the socio-economic processes in market conditions. The formation of revenue and expenditure parts of the budget is associated with the main macro indicators of the socio-economic development of the country for the year [6, p. 160-161].

V.D. Bazylevych notes that budget regulation is an annual redistribution of national centralized financial resources between different parts of the budget system in order to balance budgets at the level necessary for local authorities to perform their functions [7, p. 39].

The essence of regulating budget expenditures in the system of the socio-economic development is carried out within the opportunities established in the country for distribution and redistribution of financial resources within the budget system, established relations between all participants in the budget process in the formation and implementation of fiscal policy to influence cyclical economic development, employment, ensuring economic growth, improving the welfare of the population.

Budget expenditures are an important component of national expenditures. They are the expression of economic relations that arise when the state uses budget funds.

Budget expenditures are the indicator of the socio-economic policy of the country. The economic essence of the formation of budget expenditures is the need to solve complex problems that arise in the economic life of the country. With the help of budget expenditures, the country performs its functions and regulates the socio-economic processes.

According to professor I. Chuhunov, the main regulatory role of budget expenditures is the redistribution of gross domestic product (GDP) between areas of economic activity, administrative units of the country, social groups to ensure the effectiveness of the socio-economic development. Budget expenditures in economic essence are the tool for the distribution and redistribution of the centralized monetary fund of the state and its use for its intended purpose for the growth of public welfare [8, p. 220].

The nature and content of budget expenditures in the system of regulation of the socio-economic development is to perform the basic functions assigned by society to the state.

In our opinion, the functions of the country are a reflection of its state of development, a demonstration of socio-economic priorities that the country seeks to achieve using appropriate levers and mechanisms to influence the economy, including through budget expenditures.

Analyzing the formation of state functions and the need for budget expenditures in historical terms, it should be noted that among scholars who attributed the key role of the country in economic life, including the formation of budget expenditures, the works of Jean-Baptiste Colbert (1619-1683, France, the 17th century) with his concept of «state-entrepreneur» are known. It was at the initiative of J. Colbert, with the help of budget expenditures in France, there began to create the first manufactories, arsenal, postal service, organized large projects and entered the markets of other countries.

In addition to the theoretical justification of the importance of budget expenditures and government intervention and regulation of the national economy, an important place in the system of values and the role of the

country in regulating economic activity depends on the mindset and national characteristics of the people, culture, customs and traditions.

There are examples in history where the country has exerted little or no pressure on the economy, using powerful levers of influence, for example, through budget expenditures, the mechanism of stimulating priority industries or other management methods. In particular, a strong government influence on the economy is inherent in a country like Russia, where, as then and now, we see strong positions of a government influence on business development and entrepreneurship through the system: subsidies, grants, benefits, loans, taxes, etc.

The mechanism of regulation of budget expenditures is an important component of the development of public institutions. Improving the quality of regulation of budget expenditures will significantly increase the effectiveness of fiscal policy, strengthen the country's financial system, ensure institutional transformation within the entire economic space. The effectiveness of the regulation of budget expenditures depends on the level of development of financial and economic institutions, the proper interaction of participants in the budget process in the regulation of economic and social processes.

The quality of regulatory processes directly proportionally affects the formation of the optimal structure of the budget and financial systems of the country.

The purpose of regulating budget expenditures in the system of the socio-economic development of the country is the implementation of its balanced economic policy. The regulatory function of budget expenditures is a component of financial regulation, and the effectiveness of regulatory processes requires constant improvement of all elements within the budget system, because it depends on the completeness of the tasks assigned to the country in implementing budget policy. Effective implementation of measures, programs of budgetary policy forms the basis of stability of the financial system of the country. In this context, the interconnection of all levels of budgets aimed at fulfilling the tasks of the socio-economic development of territorial and administrative units, ensuring sustainable national macroeconomic stabilization is important.

Improving the efficiency of budget regulation depends on the degree of understanding of the economic essence of this regulatory system and the main factors that determine its development [9, p. 8].

Excessive concentration of budget funds in the central government was a powerful challenge for the budget system, which has existed in Ukraine until recently, bleeding the initiative and desire of territorial communities to solve urgent problems of the socio-economic development. The Concept of local self-government reform and territorial organization of power in Ukraine adopted by the Cabinet of Ministers of Ukraine No 333-r dated April 1, 2014 states that the system of local self-government does not meet the needs of society [10]. It is the inability to meet the needs of the community that has

justified the need for local government reform, which has actually begun in Ukraine in 2015.

The main purpose of decentralization is the transfer of powers and finances from the state authorities as close as possible to the people, i.e., to the local governments.

As of January 10, 2020, 1 029 amalgamated territorial communities have already been created in Ukraine [11] and this process is ongoing. The pace of creation of the amalgamated territorial communities differs significantly in terms of oblasts, in some regions, the reform is proceeding rapidly, in others, on the contrary, it is slowing down.

This situation is explained both by objective reasons (area of the region, number of inhabitants, number of settlements, etc.) and subjective (lack of objective information about the unification process, non-acceptance of changes by the population, concern for the educational and medical institutions, unwillingness of financially prosperous communities to amalgamate with the depressed areas, etc.) [12, p. 262].

According to the rating of oblasts, in which affluent communities are formed, Zhytomyr, Dnipropetrovsk, Chernihiv, Khmelnytskyi, Zaporizhzhia oblasts are in the lead [11].

In this context, in our opinion, when creating the amalgamated territorial community, it is not the number of the amalgamated territorial communities that is important, but their quality, it is extremely important not to allow formalism and to take into account the economic component, which will determine the amount of budget revenues, and the formation of the appropriate level of budget expenditures necessary for the regulation of socio-economic development of the territories, which will certainly have a positive impact on improving the level and quality of life of citizens.

In the current conditions, it is important to adhere to the principle of financial sufficiency of local budgets, reduce management costs, improve the quality of decision-making at the local level, the effectiveness of the use of funds in the implementation of regional programs of the socio-economic development.

The country's commitments to the socio-economic development require balanced, guided steps, including the consolidation of budget expenditures in the most important, strategic areas of the socio-economic development. It is necessary to form an appropriate institutional environment, where there is tangible support of financial and budgetary institutions in the implementation of budget programs aimed at the socio-economic development of territories, reducing the budget deficit, forming a medium-term strategy for the socio-economic development.

Improving institutional mechanisms of regulation will have a positive impact on the budget process, the level of validity of budget indicators, high-quality revenue, the formation of appropriate budget expenditures, areas of use of funds and implementation of budget programs.

One of the ways to improve both budget and financial policy in the system of regulation of the socio-economic development of the country is:

- stability of fiscal policy, improvement of the administration system, refusal to introduce new types of taxes, reduction of the tax burden on business entities;

- optimization of the structure of budget expenditures by reducing unpromising and outdated budget programs;

- completion of local government reform by delegating a significant share of powers and the appropriate amount of financial resources to the united territorial communities, thereby changing the structure of the budget system and increasing the share of budget expenditures in local budgets;

- completion of the reform of the social security system, in particular the monetization of social benefits;

- strengthening the management of the budget deficit, linking it with the cyclical economic development of the country.

The main task of forming an effective mechanism for regulating budget expenditures in the system of socio-economic development is to create appropriate conditions to stimulate the development of basic high-tech industries, which in the future may form the basis of a new Ukrainian economy.

The degree of development of the domestic economy depends on the effectiveness of the regulatory mechanism of economic policy, the level of financial infrastructure, institutional and competitive economic environment, investment structure, employment, the share of innovation in the overall structure of social production.

The role of the country as a public institution and the share of budget expenditures in state innovation and investment activities is important, in particular: modernization of such budget-generating industries as: agro-industrial complex, processing industry, mining, IT sector development, road infrastructure, transport services, nanotechnology and others economic industries with a high share of value added.

Increasing investment activity among economic entities, including through budget funds, provides an increase in the efficiency of capital investments, which will promote economic growth, improve the effectiveness of structural changes in the economy. The introduction of tax holidays for businesses, a significant factor in stimulating economic transformation, maintaining sustainable, positive dynamics of domestic production, building capacity for economic growth and prosperity.

Budget expenditures, as a component of budget policy, are the important tool for ensuring the socio-economic development of the country aimed at solving its priorities, stimulating domestic demand, intensifying business activity, reducing unemployment.

In modern conditions, the impact of the regulation of budget expenditures on the processes of economic reproduction, the formation of the basis for

further economic transformation. It is necessary to reduce the level of public debt, instead of forming the optimal structure of budget expenditures to ensure appropriate economic growth, increase the revenue side of the budget and the corresponding budget expenditures to address the socio-economic development of the country.

Budget expenditures play a leading role in providing financial resources to domestic businesses, especially during the crisis and their limited access to external credit resources. In this situation, economic growth is stimulated, the financial and economic condition of the country is stabilized.

Budget expenditures are the tool for attracting investment through the implementation of long-term strategy of the socio-economic development of the country. Budget investments in the economy can increase the welfare of citizens, improve the economic and social situation in the country, reduce internal risks, stabilize inflation, change the expectations of economic entities.

In addition to sectors of economic activity, budget expenditures provide financial resources to territorial and administrative units, which is reflected in the appropriate proportions in the distribution of GDP.

In the chain of budgetary relations, the expenditures of the consolidated budget of Ukraine have an important place as a statistical aggregate indicator that determines the use of centralized and decentralized funds.

The consolidated budget of Ukraine characterizes the generalized statistical indicator of expenditures of state and local budgets, gives an idea of budget policy and priority areas of use of budget expenditures.

The structure of expenditures of the consolidated budget of Ukraine according to the functional classification characterizes the goals of the country. These expenditures demonstrate the multi-vector areas of the socio-economic development of the country and its priorities (Table 1).

According to the table, there is a steady upward trend in total expenditures by 841619 million UAH, or 62.46% in 2019, compared to 2013. It should be noted that during this period, there was a significant increase in expenditures in almost all areas. Expenditures on national defense increased the most, namely by 989892 million UAH or 85.83%, which is related to hostilities in eastern Ukraine. Expenditures on other sectors of the economy (82.14%), transport (73.57%), and law enforcement agencies (70.69%) increased significantly.

If we compare the expenditures of the consolidated budget of Ukraine by functional classification in 2019 with the previous 2018, we can see their reduction in utilities by 5226 million UAH (17.23%), transport – 2.619 million UAH, (3.73%), social protection – 4.628 million UAH (3.06%).

Table 1

Dynamics of expenditures of the consolidated budget of Ukraine by functional classification in 2013-2019, million UAH

Indicators	Years										Deviation (+;-), %	
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019 against 2018	2019 against 2013			
Education	105539	100110	114193	129435	177756	210029	228780	+8.20	+53.87			
The social protection	57799	58192	76753	110719	145534	151423	146795	-3.06	+60.63			
Pensions	87264	79813	99587	147611	140227	157941	176592	+10.57	+50.59			
Police	39409	44865	54963	72057	88480	118025	134425	+12.21	+70.69			
Medicine	61569	57150	71001	75409	102392	115848	117723	+1.60	+47.71			
Armed forces	14844	27365	52016	59357	74360	97024	104736	+7.37	+85.83			
Transport	17893	18777	31110	29262	49390	70293	67674	-3.73	+73.57			
Other sectors of the economy	9738	9653	17188	28888	37734	52856	54501	+3.02	+82.14			
Culture and sports	13661	13858	16228	16885	24342	28993	29838	+2.84	+54.22			
Utilities	7705	17809	15700	17548	27187	30345	25119	-17.23	+69.33			
Environment protection	5594	3482	5530	6255	7349	8242	9207	+10.49	+39.25			
Total	505844	523126	679871	835590	1056760	1250174	1347463	+7.23	+62.46			

Source: calculated by the author for [13]

It should be noted that the consolidated budget expenditures are the indicator of statistical information on the peculiarities of the formation of strategic directions for the use of budget expenditures of the country. The functional purpose of budget expenditures follows from the main functions of the state.

The amount of budget expenditures depends on the economic situation in the country and social priorities. The larger the budget and the share of budget expenditures in GDP, the more financial resources are redistributed through it and, accordingly, the volume of public goods and services provided to the population increases. In this situation, the role and degree of regulatory impact of budget expenditures on the economy and social sphere is growing.

Part 2. Problems and prospects of regulation of budget expenditures

In developed countries, the share of budget expenditures in GDP varies significantly. The difference is justified by the fact that each country solves this problem individually, based on traditions, mentality of the people, socio-economic conditions.

In countries with developed and transformational economies, where the model of the «welfare state» is widespread, the issue of social protection is one of the priorities where a significant amount of budget expenditures is directed.

The role of the budget, the budget system in the socio-economic model, which is typical of most European countries and which they are trying to introduce in Ukraine, is growing. In Europe, several models are used with different degrees of redistribution of GDP through the budget system: British (the UK, Ireland – insignificant); Scandinavian (Sweden, Denmark – extremely high, in the range of 46-65%); continental (France, Germany – significant); Mediterranean (Italy, Spain, Portugal – relatively low, 15-30%). Meanwhile, the purpose and tools of its implementation in these models are essentially the same. The basis of budget decentralization is the principle of fiscal adequacy, according to which the opportunity to strengthen the financial base of all parts of the budget system is realized. In practice, an example of such an approach is the system of the developed European countries [14, p. 119].

In the European countries, the main task of budget expenditures is to stimulate innovation and investment activities and adherence to the principle of balance and sustainability of the budget system.

In the current conditions, it is important not only to increase budget expenditures, but on the contrary to increase their efficiency and effectiveness in accordance with the objectives of fiscal policy, according to the stated guidelines for the socio-economic development of the country.

It is important not to allow inefficient use of budget funds, although, as the results of audits conducted by the Accounting Chamber show, this problem is extremely relevant for Ukraine. Thus, the results of audits conducted in 2019 revealed facts of inefficient management and use of budget funds in the

amount of 14 billion 684.1 million UAH [15, p. 7]. In the structure of inefficient management and use of budget funds, the largest share falls on inefficient use of funds – 6608.5 million UAH (45%), inefficient management of funds – 6184.7 million UAH (52.1%), unproductive use of funds – 1360.5 million UAH (9.35), uneconomical use of funds – 530.4 million UAH (3.6%) [15, p. 10].

Inefficient use of budget funds, unfortunately, is a common practice that slows down the process of the socio-economic development of the country. For example, the results of the audit of the effectiveness of the use of subventions from the state budget to local budgets for financial support of construction, reconstruction, repair and maintenance of public roads of local importance, streets and roads of communal property in settlements, the following. In general, the subvention in the amount of 163.5 million UAH was inefficiently used in Zhytomyr oblast, 22.8 million UAH in Kyiv oblast, 45.7 million UAH in Luhansk oblast, 6.4 million UAH in Mykolaiv oblast, 170.8 million UAH in Poltava oblast, 17 million UAH in Ternopil oblast, 20.9 million UAH in Cherkasy oblast.

At the same time, the facts of causing damage to the state as a result of payment for unperformed repair works (unprovided services) in the total amount of 46.6 million UAH were established; payment for works performed in accordance with the project documentation – 49.5 million UAH; unjustified use of funds for the performance of design and survey works of the future period – 35.9 million UAH; payment for the purchase of low-quality design and estimate documentation – 28.9 million UAH; violations in advance payment – 14.4 million UAH; illegal expenses for the maintenance of the customer's service – 7.4 million UAH; non-profit and loss of return asphalt concrete materials – 4.5 million UAH; unjustified payment of procurement and storage costs – 0.5 million UAH, etc. [15, p. 171].

Inefficient use of budget expenditures has a negative impact on the socio-economic condition of the country, including the restoration of road infrastructure, construction of modern schools, kindergartens, hospitals, overhaul of housing and communal services, restoration of architectural monuments, environmental protection, etc.

The efficiency of budget expenditure management should be significantly increased, which means optimizing their share in each area of use in the overall structure of expenditures, the architecture of budget expenditures should ensure the solution of the main tasks of social development.

Budgeting by results should be an important area of improving the architecture of the budget system [14, p. 119]. Because budget expenditures aimed at the implementation of the socio-economic development programs interact with each other, strengthening or, conversely, weakening its effective component

In the formation of budget revenues and corresponding expenditures, it is important to use effective approaches in terms of key components, the

application of quantitative and qualitative analysis of the impact of budget expenditures at all levels of budgets on the socio-economic development, and the application of program-targeted planning methods funds.

It is the model of program-targeted budgeting that very clearly and in detail outlines all positions of budget services in terms of their quantity and quality [16, p. 56].

The introduction of the program-target method of budgeting should be carried out through the mechanism of improving the regulation of budget expenditures, accompanied by the efficiency of public institutions and the implementation of systematic measures of strategic planning.

In our opinion, medium-term planning combined with the program-target method is the methodological tool that strengthens actions to ensure effective management of budget expenditures.

The development of the system of planning and use of budget expenditures on the principles of the program-target method requires the improvement of the budget process, the introduction of medium-term planning, strengthening the focus on the final results and improving the efficiency of budget spending.

Perspective medium-term budget planning based on the main directions of formation and use of budget expenditures, in accordance with the goals and objectives facing the country at the stage of its development, is one of the important tools for regulating the socio-economic development of the state. The main task of this regulation is to ensure the implementation of the objectives of programs of the socio-economic development of administrative and territorial units, but it is important to maintain the necessary margin of stability of the budget system. It is expedient not only to develop forecast indicators for the future, but also to determine a long-term budget strategy taking into account the cyclical development of the economy, which will significantly increase the manageability of the budget process and the effectiveness of budget funds.

The introduction of medium-term budget planning is a prerequisite for a balanced and consistent public policy, will allow to synchronize and coordinate it not only in time (in the short and medium term), but also on regional and sectoral grounds, as well as lead budget programs and resources in line with the socio-economic development priorities, strengthen fiscal discipline and prevent populist political decisions that are not backed by financial resources [17, p. 54].

The main task of budget regulation is to streamline the number of budget programs, integrated assessment of their implementation, drawing up by the main managers of budget funds activity plans for the relevant budget periods, taking into account the prospects of the economy.

Budget expenditures in the system of regulation of socio-economic development should be based on a set of forms, means, mechanisms for the formation and implementation of budget policy objectives. In turn, fiscal

policy should be based on the strategy of implementing the program of socio-economic development of the country in the near future.

Given the limited financial resources, an important task is to justify the goals and objectives of the strategy of the socio-economic development of the country, the coordination of financial capabilities of the budget for their implementation within budget periods.

It is expedient in the current conditions of development to improve a systematic approach to the application of forecast financial and economic indicators of budget expenditures in order to assess the impact of various factors (external and internal) on budgetary sustainability, taking into account economic cyclicity. The implementation of forecast indicators of budgetary stability will increase the level of budget adoption with a corresponding deficit, efficiency and effectiveness of the use of budget funds.

In the medium term, an effective way to regulate budget expenditures is to provide financial support to industries that need it to stimulate consumer demand, business activity, maintain a stable level of prices for basic necessities, unify and simplify customs and fiscal administration procedures, ensure openness and transparency in the budget sphere, further improvement of budget expenditure management methods.

In the context of economic transformations, it is important to use budget expenditures as a tool to regulate macroeconomic stabilization and create a positive impact on economic growth. Budget funds should be a significant source of investment, a means of economic transformation, an endogenous factor of economic growth, which will increase the level of social development, sustainable dynamics of the socio-economic indicators and welfare of citizens.

Conclusions

Budget expenditures are the tool for the implementation of state functions, an integral element of fiscal policy, which play a leading role in the system of the socio-economic development of the country. Their effective and efficient regulation depends on macroeconomic indicators and should adapt the appropriate mechanisms, tools and levers in order to strengthen the processes of the socio-economic transformation, increase the welfare of the population. Development and implementation of an effective mechanism for regulating budget expenditures in the socio-economic development of the country should be based on scientifically sound provisions, including the relationship with the cyclical development of the economy, increasing budget planning, reducing the share of public debt in GDP, optimizing the structure of budget expenditures based on the pace of economic development, the introduction of program-targeted budgeting method, the formation of medium- and long-term budget strategy. The creation of an effective mechanism for regulating budget expenditures should be based on the experience of countries with developed and transformational economies.

It is expedient to further improve the regulatory function of budget expenditures in the system of the socio-economic development of the country. Strengthening the role of budget expenditures as an instrument of economic growth, a component of budgetary and financial policy in the context of the general concept of social development.

One of the most important issues is to prevent a decline in living standards, especially for the most vulnerable groups. The state must act as a guarantor that the standard of living will not fall below the subsistence level. Given the limited budget, financial resources should be strictly regulated on a system of objective indicators of social norms, state standards and distributed according to the minimum needs and capabilities of society at this stage of the socio-economic development. Compliance with such requirements will improve the planning of budget expenditures in priority areas, ensure the transition to a new level of budget forecasting, preparation of detailed justifications, coordination of medium-term and current plans for the socio-economic development of the country.

Directions of budget expenditures affect the general state of the socio-economic development of the country. The transition to a new level of management and regulation of budget expenditures involves optimizing the structure, improving the efficiency of their management and use, which in the current conditions is extremely important for Ukraine. It is necessary to increase the effective indicators of the use of budget expenditures, as well as to direct a significant amount of them to social programs, as the social protection of the population depends on it. It is extremely important to direct budget expenditures to priority areas of the socio-economic development, ensuring the process of radical structural economic transformations in the country. In addition, budget expenditures should be used effectively by all participants in the budget process, which will have a positive impact on the level of the socio-economic development of the country and its financial stability.

References:

1. Keynes J.M. (1999) *Obschaya teoriya zain'atosti, procenta i deneg* [The general theory of employment, interest and money]. Moscow: Gelios ARV. (in Russian)
2. Krugman P.R. (2008) *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*. WWNorton. (in English)
3. Samuelson Paul E., Nordhouse Wilm. D. (2010). *Ekonomika* [Economics]. Moscow: Williams. (in Russian)
4. Stiglitz, J., Ocampo, J.A., Spiegel, S. et. al. (2006). *Stability with Growth: Macroeconomics, Liberalization and Development*. Oxford: Oxford University. (in English).
5. Pavliuk K.V. (2006) *Byudget i byudgetniy process v umovah tranzitivnoi ekonomiki Ukraini* [Budget and budget process in the transitive economy of Ukraine]: Monograph. Kyiv. (in Ukrainian)
6. Vasylyk O.D. (2003) *Teoriya finansiv* [Theory of finance]. Kyiv: NIOS. (in Ukrainian)

7. Bazilevich V.D., Balastrik L.O. (2002) *Derzhavni finansi* [State finance]. Kyiv: Attica. (in Ukrainian)
8. Chuhunov I.Ya., Ignatiuk I.M. (2016) Formuvan'a vydatkiv byudgetu u sistemi social'no-ekonomichnogo rozvitku krainy [Formation of budget expenditures in the system of socio-economic development of the country]. *Economic Bulletin of the University. Pereyaslav-Khmelnytsky State University named after Hryhoriy Skovoroda*, vol. 28(1), p. 217-226. (in Ukrainian)
9. Chuhunov I.Ya. (2005) *Teoretychni osnovy sistemi byudgetnogo regulyuvan'a* [Theoretical foundations of the budget regulation system]. Kyiv. (in Ukrainian)
10. *Cabinet of Ministers of Ukraine* (2014) Rozporyadzen'a Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 01.04.2014 №333-r «Pro shvalenya koncepcii reformuvan'ya misceвого samovryaduvan'a ta teritorial'noi organizacii vlady v Ukrainy» [Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 01.04.2014 № 333-r «On approval of the Concept of reforming local self-government and territorial organization of power in Ukraine»]. Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (Accessed 01 June 2020). (in Ukrainian)
11. *Cabinet of Ministers of Ukraine*. Decentralizatsiya v Ukrainy [Decentralization in Ukraine] Available at: <http://www.decentralization.gov.ua> (Accessed 05 June 2020). (in Ukrainian)
12. Zaslavska O.I., Ogorodnik O.V. (2017) Finansova detsentralizatsiya v Ukrainy: stan, problem ta perspektivy rozvitku [Financial decentralization in Ukraine: state, problems and prospects of development]. *Collection of scientific works of Uzhhorod University*, series «Economics», vol. 2(50), p. 261-266. (in Ukrainian)
13. Vidatki. Tsina derzhavy [Expenses. State price]. Available at: <http://cost.ua/budget/expenditure/> (Accessed 05 June 2020). (in Ukrainian)
14. Leonenko P.M., Kuzkin E.Y., Yukhimenko Y.V. (2018) Institucional'ne seredovische byudzhethnoi sistemi [Institutional environment of the budget system] *Finance of Ukraine*, vol. 5, p. 110-124. (in Ukrainian)
15. Accounting Chamber of Ukraine (2020). *Zvit Rahunkovoi palati za 2019 rik* [Report of the Accounting Chamber of Ukraine for 2019]. Available at: <https://rp.gov.ua/Activity/Reports/?id=876> (Accessed 13 June 2020). (in Ukrainian)
16. Golinska O.V. (2013) *Shlyahi ta rezervi vdoskonalen'a sistemi upravlin'a mistsevimi budgetami* [Ways and reserves to improve the management system of local budgets]. Odessa. (in Ukrainian)
17. Pavliuk K.V., Shaporenko O.O. (2018) Rozvitok serednyostrokovogo byudgetnogo planuvanya v Ukrainy [Development of medium-term budget planning in Ukraine] *Finance of Ukraine*, vol. 9, p. 45-59. (in Ukrainian)

Savchuk O. O.

*Ph.D, Assistant of the Department of Environmental Law,
Yaroslav Mudryi National Law University,
Research Associate, Research Institute for Legal Support for Innovative
Development of the National Academy of Law Sciences of Ukraine*

Matvieieva A. V.

*Ph.D., Senior Researcher, Associate Professor at the Department of Law
National Aerospace University H.E. Zhukovsky
«Kharkiv Aviation Institute»*

LEGAL REGULATION OF ENTREPRENEURSHIP IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

Summary

The paper analyzes the issues of legal regulation of entrepreneurship in the context of building the national economy. The current legislation is analyzed, including legal documents that will regulate business activities during the pandemic caused by the coronavirus disease COVID-19. The problems that cause conflicts in the legislation and ways to level them are described. Emphasis is placed on the need to develop an effective settlement mechanism on business issues. It is noted that the regulation of entrepreneurial activity and the lack of transparent mechanisms of interaction between public authorities and entrepreneurs inhibits the development of entrepreneurship. It is noted that the development and support of small and medium-sized businesses requires the development of an effective implementation mechanism by the state, starting with the regulation and effectiveness of regulations and ending with financial assistance and a simplified tax system. And this applies not only to the quarantine period in the state, but their introduction on a permanent basis. Emphasis is placed on the need to establish tax benefits, including tax credits, tax holidays, etc.

Introduction

The guidelines of the legal, democratic and social state defined in the Constitution of Ukraine and the objective need for dynamic development of the state are closely connected with ensuring the reform of the business management system. This process is a necessary element of the current stage of state formation, as the nature and degree of success of this process determines not only the democracy of state-building transformations, but also the effectiveness of the entire economic system of the country. Entrepreneurial activity is an integral attribute of the market economy of the

country, the development of which is determined by the state and level of market relations, that is, favorable and necessary conditions for the functioning of the private sector in the economy, and the result is to stimulate productivity, obtain the desired profit and meet social needs.

The state influences entrepreneurial activity in many ways: through planning, stimulating research, production, marketing, and others. Peculiarities of state regulation of business entities depend on the specific field of business, the size of the business entity, its location, the type of products, the characteristics of the market where it operates.

The main way, in which the state regulates in the field of entrepreneurship, is the issuance of regulations governing the activities of entrepreneurs. Laws and other regulations create the necessary legal regime to ensure the public interest in the economy. The objects of protection may be the interests of the national economy; state needs; economic interests of territorial entities; requirements for activities, quality of goods and services; interests of associations of groups of owners or owners in general; consumer interests [1].

Entrepreneurship is a manifestation of scientific and technical, economic (commercial) activity, organizational creativity and innovation. Modern Western literature distinguishes three functions of entrepreneurial activity: resource (mobilization of capital, labor, material and information resources); organizational (organization of production, sales, marketing, advertising), creative (innovation, generation and use of initiative, the ability to take risks) [2, p. 83].

Legal regulation is carried out based on a system of regulatory, protective and definitive norms contained in the sources of the national legal system. They determine the possible content and ways of doing business.

Establishing universally binding rules of conduct, the rules of law give participants in economic relations legal rights and responsibilities, determine the algorithms of representatives of government agencies in the processes of state regulation of entrepreneurship [3, p. 6].

As an element of the system of management and regulation of the national economy, entrepreneurship can perform the following functions, in particular: 1) filling the state budget and ensuring social development; 2) maintenance of those areas of activity that are not beneficial to the private sector, as well as the preservation of strategically important enterprises in state subordination; 3) mitigation of cyclical fluctuations of the economy and promotion of gradual increase of national production; 4) regulation of the price mechanism, especially with regard to the production and consumption of public goods; 5) prevention of monopoly in all its manifestations; 6) development of the country's innovation potential by investing in areas with a prolonged effect; 7) guaranteeing the economic security of the country; 8) creating an image for foreign partners of an economically stable and strong state [4, p. 10].

Part 1. Legal consolidation of entrepreneurial activity, its essence

In accordance with the Constitution of Ukraine (hereinafter referred to as the CU) exclusively, the laws of Ukraine determine the legal basis and guarantees of entrepreneurship; competition rules and antitrust regulations; principles of civil liability; acts that are crimes, administrative or disciplinary offenses, and responsibility for them (paragraphs 8, 22 of Article 92).

In addition to the above, there should also be noted Art. 42 of the Criminal Code, according to which everyone has the right to entrepreneurial activity, which is not prohibited by law. Entrepreneurial activity of deputies, officials and servants of state authorities and local governments is limited by law.

The state provides protection of competition in business. Abuse of monopoly position in the market, illegal restriction of competition and unfair competition are not allowed. Types and limits of monopoly are determined by law [5].

The main normative act that enshrines the regulation of entrepreneurial activity is the Economic Code of Ukraine (hereinafter referred to as the ECU). A separate Chapter entitled «Economic commercial activity (entrepreneurship)» regulates the outlined issues. Thus, in particular, Art. 42 provides the concept of entrepreneurship. The latter is understood as an independent, proactive, systematic, economic activity carried out by economic entities (entrepreneurs) at their own risk in order to achieve economic and social results and profit [6].

In addition, this chapter also establishes the principles of entrepreneurial activity, organizational forms of entrepreneurship, the right to hire workers and social guarantees for the use of their labor, general guarantees of entrepreneurs' rights, issues of state support for entrepreneurship, cessation of entrepreneurial activity and more.

The principles of entrepreneurial activity define the following: entrepreneurship is carried out on the basis of free choice of types of entrepreneurial activity; independent formation by the entrepreneur of the program of activity, a choice of suppliers and consumers of the made production, attraction of logistical, financial and other types of resources, the use of which is not limited by law, setting prices for products and services in accordance with the law; free employment of employees by the entrepreneur; commercial calculation and own commercial risk; free disposal of profits remaining with the entrepreneur after payment of taxes, fees and other payments provided by law; independent implementation of foreign economic activity by the entrepreneur, the use by the entrepreneur of his or her share of foreign exchange earnings at its discretion (Article 44).

Entrepreneurship in Ukraine is carried out in any organizational forms provided by law, at the choice of the entrepreneur. The procedure for the creation, state registration, activity, reorganization and liquidation of business entities of certain organizational forms is determined by this Code and other laws. With regard to citizens and legal entities, for which entrepreneurial

activity is not the main one, the provisions of this Code apply to that part of their activity which is entrepreneurial in nature (Article 45).

Art. 46 of the Economic Code establishes general guarantees of the rights of entrepreneurs, according to which the state guarantees all entrepreneurs, regardless of their chosen organizational forms of entrepreneurial activity, equal rights and equal opportunities to attract and use logistical, financial, labor, information, natural and other resources. Providing the entrepreneur with material and technical and other resources, which are centrally distributed by the state, is carried out in order to perform supplies, works or services by the entrepreneur for priority state needs.

The state guarantees the inviolability of property and protects the property rights of the entrepreneur. Withdrawal by the state or local self-government bodies from the entrepreneur of fixed and working capital, other property is allowed in accordance with Article 41 of the Constitution of Ukraine on the grounds and in the manner prescribed by law. Damages caused to an entrepreneur as a result of violation of his or her property rights by citizens or legal entities, state authorities or local self-government bodies shall be reimbursed to the entrepreneur in accordance with this Code and other laws. An entrepreneur or a citizen who works for an entrepreneur for hire, in cases provided by law, may be involved in the performance of state or public duties during working hours, with compensation to the entrepreneur for the relevant losses by the body that makes such a decision. Disputes about damages are resolved by the court.

Establishment and abolition of benefits and advantages in economic activity of certain categories of business entities is carried out in accordance with the Economic Code and other laws, in particular the Law «On Innovation» dated March 31, 2005. This law defines the legal, economic and organizational principles of state regulation of innovation in Ukraine, establishes forms of state incentives for innovation processes and aims to support economic development through innovation. According to it, business entities of all forms of ownership that implement innovative projects in Ukraine receive state support. The main legal means regulating the activities of economic entities listed by the ECU (Article 12) also include licensing, patenting of certain types of economic activities and its quotas; certification and standardization; application of standards and limits, regulation of prices and tariffs; providing investment, tax and other benefits, providing subsidies, compensations, targeted innovations and subsidies [2, p. 84].

In turn, the Civil Code of Ukraine (hereinafter referred to as the CCU) also plays an important role [7]. It regulates issues that arise in the course of business activities, including contracts of sale, supply and other forms of exchange, general and construction contracts, transportation of goods and more. According to the Law of Ukraine «On Entrepreneurship» [8], the latter is defined as a direct independent, systematic, at their own risk activities for production, performance of works, provision of services for profit, which are

carried out by individuals and legal entities registered as business entities in the manner prescribed by law (Article 1).

Entities of entrepreneurial activity (entrepreneurs) may be: citizens of Ukraine, other states, stateless persons, not limited by law in legal capacity; legal entities of all forms of ownership; associations of legal entities operating in Ukraine under the terms of the production sharing agreement (Article 2).

The law includes state registration of entrepreneurship as a condition for carrying out business activities. The state registration of business entities, except for associations of legal entities operating in Ukraine under the terms of production sharing agreements, is carried out in the executive committee of the city, district city council or in the state administration of the district cities of Kyiv and Sevastopol (hereinafter referred to as the state registration authorities) at the location or place of residence of the subject, unless otherwise provided by law. It is prohibited to register business entities, the names of which contradict the requirements of part three of Article 2 of this Law. Information on registered business entities is entered into the Register of Business Entities. The procedure for its conduct is determined by the Cabinet of Ministers of Ukraine.

The issue of entrepreneurship is also regulated by the laws of Ukraine: «On Protection of Economic Competition», «On Consumer Rights Protection», «On Licensing of Economic Activities», «On Protection Against Unfair Competition», «On the Main Principles of State Supervision (Oversight) in the Area of Commercial Activity», «On the National Program on Promotion of Development of Small Business in Ukraine», «On Foreign Economic Activities», «On Banks and Banking», etc.

The system of legal bases of entrepreneurship also contains bylaws, i.e., regulations of the competent authorities, adopted in accordance with the law, on its basis and for its implementation. The organization of specialized executive bodies in the field of business regulation is based on relevant provisions: regulations that regulate the procedures of formation, structural organization, financial and material support, competence, hierarchical subordination of relevant structures [9, p. 9].

When studying the issue of entrepreneurship in the literature, scientists interpret this concept as: 1) independent, proactive economic and financial activities of citizens aimed at making a profit (income), which is carried out on its own behalf, at their own risk and under their personal property responsibility or on behalf and under the property responsibility of a legal entity – enterprise [10, p. 7]; activities based on a combination of interest, means, materials, labor in such a way that their total value increases with the effect [11, p. 138]; type of economic behavior of entrepreneurs to organize production in order to make a profit and social effect [12]. We still support the last proposed concept.

According to V. Dobrovolska, it is necessary to develop an effective legal framework for regulating the activities of economic entities for the successful

development of entrepreneurship in Ukraine. The state must develop a flexible system of taxation of entrepreneurs in order to create favorable conditions for them to receive a stable income. State support for entrepreneurs should include their legal protection, the creation of an appropriate information and consulting framework, promoting investment in the development of domestic entrepreneurship [13].

Instead, N.I. Diachenko and A.Ye. Hryhorenko note that the legal provision of enterprise regulation in Ukraine needs to be improved at the state, regional and local levels [1].

In particular, at the state level: 1) ensuring equal rights and creating equal opportunities for entrepreneurs of different levels to access logistical, financial, labor, information, natural and other resources; 2) provision of material and technical and other resources that are centrally distributed by the state (carried out only if the entrepreneur performs work and supplies for state needs); 3) ensuring the inviolability of property and ensuring the protection of property rights of entrepreneurs; 4) compensation for damages caused to the entrepreneur as a result of violation by citizens, legal entities and state bodies of his or her property rights, protected by law, in accordance with applicable law; 5) implementation of measures to eliminate restrictions that hinder the development of entrepreneurial activity; 6) ensuring the consistency and stability of regulatory and legal regulation of business activities; 7) practical implementation of the state system of support for all areas of entrepreneurship (completion of proper market infrastructure; implementation of financial support for entrepreneurship, including the formation of start-up capital; creating conditions for foreign economic activity; launching a progressive training system for modern business; entrepreneurship) [1].

At the regional level: 1) creation of favorable organizational and economic conditions for the development of entrepreneurship (provision of land, transfer of state property to the entrepreneur, necessary for business activities); 2) stimulating the modernization of technology, innovation, development of new products and services through economic levers (targeted subsidies, tax benefits, etc.); 3) providing targeted loans and other types of assistance to entrepreneurs to the required extent; 4) implementation of scientific and technical, economic and social regional programs; 5) simplification of the procedure for creation, registration and liquidation of business entities; 6) reduction of the list of types of business activities that are subject to licensing and patenting, require obtaining certificates and any other permits to conduct business activities; 7) limitation of inspections and control over the activities of business entities; 8) simplification of the procedure of customs clearance of goods in the implementation of export-import operations [1].

At the local level: 1) ensuring the protection of competition in business, consumer protection, control over the quality and safety of products and all types of services and works; 2) setting prices and pricing rules in possible

cases; targeted grants; the size of economic sanctions; 3) conclusion of contracts for works and supplies for state needs of formation of infrastructure of support and development of small business, organization of state training, retraining and advanced training of personnel for small business entities taking into account the needs of the territorial community; 4) improvement of the simplified system of taxation, accounting and reporting; 5) intensification of financial and credit support for small businesses at the suggestion of local governments [1].

The position of Ya. V. Slyvchenko should also be noted, according to which the ways to improve state regulation of business development in Ukraine should be: 1) improvement of existing legal acts regulating business activities in order to eliminate internal legal contradictions and eliminate provisions that hinder development entrepreneurship; 2) further implementation of the state regulatory policy in the field of economic activity in order to create a favorable business environment; 3) intensification of financial and credit and investment support for entrepreneurship; 4) promoting the creation of infrastructure for business development; 5) improvement of the tax system, which would provide a sufficient amount of payments to the budgets of all levels, the efficient functioning of the country's economy, a fair approach to taxation of all categories of taxpayers; 6) the formation of a proper legal environment for the development of innovative and scientific and technical activities, increasing the motivation of entrepreneurs to high-performance and high-quality activities through improving the system of economic incentives by amending tax and customs legislation [14].

Most of the above points already exist, but they are declarative in nature. We believe that the problem can be solved by developing a certain legal mechanism by which the outlined changes will be really effective and efficient.

Negative factors in this area, according to L. Sh. Mamatova, include: uncertainty about the priority of legislation to regulate business activities; complexity and volume of the regulatory framework; constant changes and additions to the laws; instability and internal contradiction of legislative acts and their separate norms concerning regulation of business relations; disproportion in the ratio of laws and bylaws, their declamation; lack of mechanisms for their implementation in many laws; underestimation of issues related to the realization of human and civil rights and freedoms guaranteed by international conventions that have been signed and ratified by Ukraine [15, p. 35].

The content of the effectiveness of laws on legal support of entrepreneurial activity is the implementation of a set of professionally developed legal means to achieve the following goals: increasing the capacity of the economy, saturation of the domestic market with consumer goods of national production, ensuring social protection of citizens, the conquest of foreign

markets, global economic influence, the skilled work of the administration in the field of state regulation of this area. For the successful development of entrepreneurship in Ukraine, it is necessary to develop an effective legal framework for regulating the activities of economic entities. The state must develop a flexible system of taxation of entrepreneurs in order to create favorable conditions for them to receive a stable income. State support for entrepreneurs should include their legal protection, the creation of an appropriate information and consultation base, assistance in attracting investment in the development of domestic entrepreneurship.

The main shortcomings of the legal support of entrepreneurship in Ukraine are: ambiguity, instability and inconsistency of the current legal framework of entrepreneurship; practically non-functioning nature of many legal acts, very low executive discipline in relation to normative legal documents; the presence in the legislation of many vague norms, which, if desired, can be subjected to any interpretation; unfounded legal restrictions and requirements contained in certain regulations [15, p. 36].

The ways to improve state regulation of business development in Ukraine should be: improvement of existing legal acts regulating business activities in order to eliminate internal legal inconsistencies and repeal the provisions that hinder the development of entrepreneurship; further implementation of state regulatory policy in the field of economic activity in order to create a favorable business environment; intensification of financial, credit and investment support for entrepreneurship; promoting the creation of business development infrastructure; improvement of the tax system, which would provide a sufficient amount of payments to the budgets of all levels, efficient functioning of the country's economy, a fair approach to taxation of all categories of taxpayers; formation of a proper legal environment for the development of innovation and scientific and technical activities, increasing the motivation of the entrepreneur to high-performance and high-quality activities through improving the system of economic incentives by amending tax and customs legislation [15, p. 37].

In general, the improvement of legal support for business should be carried out in the following areas: 1) the first direction is mediated by the need to form the public opinion in society by means of agitation, encouragement, persuasion, that prosperous entrepreneurs are the basis of material prosperity of all other segments of the population; 2) the second direction is related to the need to ensure the functioning of a market economy by providing a legal framework and social atmosphere that contribute to the successful development of entrepreneurial activity and create conditions for integrating entrepreneurs into the common space of social responsibility and maintaining stability of economic reforms and implementation of socio-economic development programs; 3) the third direction involves the reform of regulatory relations between the state and business entities in order to overcome the opposition to regulatory and administrative reform and inertia

by public administration bodies that have powers in the field of regulatory policy [15, p. 37].

Improvement of legal support requires improvement of: norms that determine the legal status of business entities in the course of their implementation of economic competence and optimization of state regulation; the essence, content and effectiveness of laws; determining the content and effectiveness of administrative and economic liability; legal mechanism for ensuring the implementation and protection of economic and social rights and interests of entrepreneurs; legal bases of administrative activity of public administration; legal measures to eradicate corruption in the economic and public spheres; the order of balance of state and public interests with the interests of business entities (public law with private law); organization of measures for adaptation of national legislation in the field of business to the European legislation; basic provisions on the legal regime of ownership (adoption of the law on property); economic and legal mechanism of legalization of shadow capital, shadow activity, and shadow economy [15, p. 38].

Part 2. Foreign experience and entrepreneurship in a pandemic, special regime of economic activity

In all countries of the world, one of the main functions of state regulation of entrepreneurial activity is the function of business support, aimed at creating conditions and mechanism for providing subsidies and other forms of financial assistance designed to promote certain industries, regions of the country, and sometimes individual entrepreneurs [16, p. 262].

The system of tax incentives for business development in economically developed countries includes various tax benefits: depreciation, benefits to stimulate research and development, benefits for the formation of reserve funds, tax credits, tax holidays, etc. [17].

Considering foreign experience, it can be argued that a particularly effective factor in the formation and development of an efficient economy is the formation of socially oriented entrepreneurship, the main purpose of which is profitable enterprises without harming society and the environment. Socially oriented model of entrepreneurship will allow companies to meet modern value orientations of society, the needs of labor collectives, without contradicting the economic orientations of business owners [18, p. 106].

One of the effective means of stimulating the development of the business sector in the EU is the tax policy of the state. For example, in the United Kingdom, individual firms are not required to register, and taxes are paid based on declaring the individual income of the firm's members.

And even if the firm is registered with the government, taxes are paid only after the firm has become active in the market and found its customers. In general, the amount of taxes paid by small enterprises are smaller, and the taxation procedure is much simpler than for large enterprises. In addition,

progressive corporate income taxation is also used: tax rates for lower-income corporations are lower than for high-income corporations [19, p. 53].

In Ukraine, in connection with the global quarantine (COVID 19), several regulations have been adopted to mitigate and simplify to some extent doing business. Thus, today, the Verkhovna Rada has already adopted two «anti-coronavirus» laws, which, among other things, provide for temporary «easing» for small and medium-sized businesses, in particular, for individual entrepreneurs. These are bills No.3220 «On Amendments to the Tax Code of Ukraine and Other Laws of Ukraine on Support of Taxpayers for the Period of Measures to Prevent the Occurrence and Spread of Coronavirus Disease (COVID-19)» dated March 17, 2020 and No.3275 «On Amendments to certain legislative acts aimed at providing additional social and economic guarantees in connection with the spread of coronavirus disease (COVID-2019)» dated March 30, 2020. The latest document extends a few provisions of the previous one and provides additional steps to support business.

In particular, the limits for entrepreneurs working on the simplified taxation system were increased: for the 1st group («self-employed» individual entrepreneurs who do not involve employees) the annual income limit was increased from 300 000 UAH to 1 million UAH, for the 2nd group (sole proprietors who employ no more than 10 employees) – from 1.5 to 5 million UAH, for the 3rd group (legal entities – small businesses of any organizational and legal form) – from 5 to 7 million UAH.

From March 01 to April 30, 2020, individual entrepreneurs are exempt from paying a single social contribution. For businesses that have paid this contribution in advance for March and April, these funds are automatically credited as payment for subsequent periods. Moreover, if desired, you can even return the money (according to the procedure provided by the order of the Ministry of Finance No.6 dated June 16, 2016).

Due to the quarantine, the legislator has postponed the payment of personal income tax from August 01 to October 01, 2020. Another decision concerns the tax benefits of charitable contributions aimed at combating the coronavirus. Such contributions are exempt from income tax, and individuals may include these amounts in the personal income tax rebate.

In addition, the issues of fiscal easing, partial unemployment benefits, credit vacations and a «voluntary» approach to the abolition (reduction) of rent are also regulated [20].

In addition, it should be noted that the Verkhovna Rada adopted the Law «On Amendments to the Tax Code of Ukraine and Other Laws of Ukraine on Additional Support to Taxpayers for the Period of Measures to Prevent the Occurrence and Spread of Coronavirus (COVID-19)».

The law extended tax benefits and simplified administrative procedures until the end of quarantine. The law extended the period of non-application of penalties for violations of tax legislation from March 01, 2020 to the last calendar day of the month, in which the government announces the end of the

quarantine; term of non-accrual of interest; moratorium on documentary and factual inspections; the term of the Law of Ukraine «On Simplification of Procedures for Reorganization and Capitalization of Banks». The law exempts from payment of SSC for entrepreneurs until May 31, 2020.

The law amended section XX of the Tax Code of Ukraine, which provides «Temporarily, the amount of personal income tax withheld from income in the form of salary supplements, determined in accordance with subparagraph 2 of paragraph 5 of section II of the Law of Ukraine «On Amendments to the Tax of the Code of Ukraine and other laws of Ukraine on support of taxpayers for the period of measures aimed at preventing the occurrence and spread of coronavirus disease (COVID-19)», and accrued for the period of May 01-30, 2020 and June 01-30, 2020, medical and other employees of health care institutions of state and / or communal property, that directly engaged in the elimination of the epidemic and the implementation of measures to prevent the spread of acute respiratory disease COVID-19 caused by coronavirus SARS CoV-2, and the treatment of patients with acute respiratory disease COVID-19 caused by coronavirus SARS CoV-2 the executive body that implements the state policy in the field of health care shall compensate such employees in full at the expense of the state budget of Ukraine. The procedure for payment of such monetary compensation shall be approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine».

The law stipulates that «For the period from April 2, 2020, the total monthly (annual) taxable income of a personal income of a taxpayer does not include income in the form of partial unemployment benefits for the quarantine period established by the Cabinet of Ministers of Ukraine to prevent the spread of acute respiratory disease COVID-19 disease caused by coronavirus SARS-CoV-2, which are paid (provided) by the employer in accordance with Article 47-1 of the Law of Ukraine «On Employment».

The law stipulates that «Temporarily, for the period up to the last calendar day of the month (inclusive), in which the quarantine established by the Cabinet of Ministers of Ukraine throughout Ukraine ends in order to prevent the spread of coronavirus disease in Ukraine (COVID-19), the deadlines established:

Article 56 of this Code (regarding the procedure of administrative appeal), on complaints of taxpayers (except for complaints on the legality of declaring the value added tax claimed from the budget and / or the negative value of value added tax) received (will be received)) on the last calendar day of the month (inclusive), which terminates the quarantine established by the Cabinet of Ministers of Ukraine throughout Ukraine in order to prevent the spread of coronavirus disease in Ukraine (COVID-19), and / or not considered as of March 18, 2020. Such suspension does not give rise to any consequences provided for in Article 56 of the Tax Code of Ukraine; Articles 52-53 of this Code on the provision of individual tax advice by the supervisory authorities in writing; Articles 73 and 78 of this Code on the provision of taxpayers'

responses to requests from regulatory authorities (except for requests of controlling bodies regarding the legality of declaring the value added tax claimed for reimbursement from the budget and / or from the negative value from the value added tax) received by taxpayers on the last calendar day of the month (inclusive), in which the quarantine established by the Cabinet of Ministers of Ukraine throughout Ukraine in order to prevent the spread of coronavirus disease in Ukraine (COVID-19), is coming to an end.

From the first calendar day of the month following the month, in which the quarantine to prevent the spread of coronavirus disease in Ukraine (COVID-19), established by the Cabinet of Ministers of Ukraine throughout Ukraine, ends, the period suspended in accordance with this paragraph shall continue from considering the time elapsed before such a stop» [21].

In the conditions of constant change of business rules, reorientation of economy, financial and economic crisis, emergence of various epidemics, it is necessary to reformat approaches to legal regulation of economic activity, and also establishment of special regime of economic activity according to real conditions of today.

Both the legislation of Ukraine and the legal norms of most foreign countries provide for the establishment of various benefits and prohibitions, which are established either for the type of economic activity, or for a certain range of business entities, or special conditions for doing business in a certain area. In order to increase investment attractiveness, create new jobs, support the «depressed» regions or sectors of the economy, incentive remedies are used. In case of necessity of strengthening of the state control over conducting economic activity – the restrictive special regime of economic activity is entered. In addition, sometimes there is a need to establish certain strict restrictions and controls and, at the same time, to create attractive economic conditions. In this case, both restrictive and incentive measures are applied simultaneously, a restrictive-incentive special regime of economic activity is introduced [24, p. 39].

For the first time in the legislation of Ukraine, the concept of «special regime of economic activity» was introduced by the CCU. The Code provides for various types of special management regimes (Section 8 of the Civil Code, Chapters 39-41), but does not define the very concept of special regime of economic activity, its features, means of state regulation, which are an integral part of any legal regime, delimitation criteria, i.e., the basic tools of the special regime of economic activity are not actually enshrined in law.

Types of special regimes of economic activity include: special regime of economic activity in special (free) economic zones; concessions; exclusive (maritime) economic zone of Ukraine; on the state border of Ukraine; in sanitary protection and other protection zones, territories and objects that are specially protected; special regime of economic activity in certain sectors of the economy; priority development areas; special regime of economic activity

in a state of emergency, environmental emergency; special regime of economic activity in martial law.

A serious shortcoming of the legal regulation of special regime of economic activity, in our opinion, is the impossibility of modeling new species with special regimes not provided by economic legislation. Analysis of the norms of the CCU gives every reason to conclude that the list of special regimes of economic activity is closed. In addition, Part 1 of Art. 418 of the Civil Code of Ukraine enshrines guarantees of participants in special regimes of economic activity, which are that the introduction of special regimes of economic activity not provided for in this Code, which establishes restrictions on the rights of business entities is not allowed.

A detailed analysis of the norms of the CCU allows us to state categorically that the current business situation does not fall under its regulation under a special regime. However, in fact, the restrictions that have been introduced today are real signs of a special restrictive regime of economic activity. That is why we propose to make appropriate changes to national legislation in order to make such restrictive measures legal, as well as to establish a balanced mechanism for balancing the interests of the state and entrepreneurs in today's difficult conditions for the world.

Conclusions

Today, there is a significant over-regulation of entrepreneurial activity and the lack of transparent mechanisms of interaction between public authorities and entrepreneurs, which leads to negative trends in the development of entrepreneurship.

Looking at the recent changes in our country, including during the global pandemic caused by coronavirus virus, we can see that the state is only at the beginning of changes in the regulation of entrepreneurship.

To develop and support small and medium-sized businesses, it is necessary to develop an effective implementation mechanism by the state, starting with the regulation and effectiveness of regulations and ending with financial assistance and a simplified tax system. In order to implement this thesis, we consider it appropriate to turn to the foreign experience of developed countries that have developed effective mechanisms for their own economies. It is necessary to minimize over-regulation, which restricts competition, the mobility of resources from one area to another, which reduces the overall achievements in the economic sphere; to establish tax benefits not only for the pandemic period, but on a permanent basis, including tax credits, tax holidays, etc.

It should also be noted that the basis of entrepreneurship in Ukraine should be the activities of enterprises without harming society in the environment, which will help to prevent health damage, ensure environmental safety, and protect the environment from harmful effects. This issue is disclosed in more detail in these works [22; 23]. Increasing economic capacity, saturation of the

domestic market with consumer goods of national production, the conquest of foreign markets and global economic influence – all this should become the closest vector for the economy of our country.

References:

1. Djačenko N. I., Hryhorenko A. Je. Problemy pravovoho zabezpečennja rehuljuvannja pidprijemstvom v Ukraini (2007) [Problems of legal support of enterprise regulation in Ukraine]. Proceedings of the *Nauka ta praktyka 2007 (Ukraine, Poltava, February 11-15, 2007)*. Available at: <https://www.pdaa.edu.ua/np/pdf/4.pdf> (accessed 1 July 2020).
2. Skorytskyi A. M. Analiz pravovoho rehuljuvannja pidprijemnytskoi diialnosti v Ukraini (2014) [Analysis of legal regulation of business activity in Ukraine]. *Nashe pravo*, no 1, pp. 82-88.
3. Bavyko O. Ye. Strukturno-funktsionalna model pravovoho rehuljuvannja pidprijemnytskoi diialnosti v Ukraini (2017) [Structural and functional model of legal regulation of business activity in Ukraine]. *Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli im. Mykhaila Tuhana-Baranovskoho. Serii: Ekonomichni nauky*, no 2, pp. 5-13.
4. Melnyk A., Tynska I. Derzhavne pidprijemnytstvo v umovakh transformatsii upravlinnia natsionalnoiu ekonomikoiu (2014) [State entrepreneurship in the conditions of transformation of national economy management]. *Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, vol. 2, pp. 7-19.
5. Konstytutsiia Ukrainy: Zakon Ukrainy (1996) [Constitution of Ukraine] *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy* vid 23.07.1996, no 30, Art. 141.
6. Hospodarskyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy (2003) [Commercial Code of Ukraine]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy* vid 02.05.2003, no 18, Art. 144.
7. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy (2003) [Civil Code of Ukraine]. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy* vid 03.10.2003. no 40. Art. 356.
8. Pro pidprijemnytstvo: Zakon Ukrainy (1991) [On Entrepreneurship] *Vidomosti Verkhovnoi Rady URSR* vid 02.04.1991, no 14, Art. 168.
9. Bavyko O. Ye. Strukturno-funktsionalna model pravovoho rehuljuvannja pidprijemnytskoi diialnosti v Ukraini (2017) [Structural and functional model of legal regulation of business activity in Ukraine]. *Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli im. Mykhaila Tuhana-Baranovskoho. Serii: Ekonomichni nauky*, no 2, pp. 5-13.
10. Pokropyvnyi S. F., Kolot V. M. (1998) *Pidprijemnytstvo: stratehiia, orhanizatsiia, efektyvnist* [Entrepreneurship: strategy, organization, efficiency]. Kyiv: KhNEU. (in Ukrainian)
11. Malik M. Y. Pidprijemnytstvo u rozvytku ahrarnoho rynku (2007) [Entrepreneurship in the development of the agricultural market]. *Ekonomika APK*, no 11, pp. 138–149.
12. Varnalii Z. S. (2006) *Osnovy pidprijemnytstva* [Fundamentals of entrepreneurship]. Kyiv: Znannia-Pres. (in Ukrainian)
13. Dobrovolska V. Zasoby derzhavnoho rehuljuvannja pidprijemnytskoi diialnosti (2006) [Means of state regulation of business activity]. *Pidprijemnytstvo, gospodarstvo i parvo*, no. 2, pp. 94-99.
14. Slyvchenko Ya. V. Shliakhy vdoskonalennia derzhavnoho rehuljuvannja rozvytku pidprijemnytstva v Ukraini (2015) [Ways to improve state regulation of entrepreneurship in Ukraine]. Proceedings of the *Public administration in Ukraine: a reform strategy*

(Ukraine, Kharkiv, September 30th, 2015). Available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2015-5/doc/4/04.pdf> (accessed 1 July 2020).

15. Mamatova L. Sh. Pravove zabezpechennia pidpriemnytskoi diialnosti v Ukraini (2018) [Legal support of business activity in Ukraine] *Reporter of the priazovskiy state technical university. Section: Economic sciences*, 2018, issue 35, pp. 33-40.

16. Pavlishenko I. B., Bosyk O. V. Derzhavne rehuliuвання pidpriemnytstva v Ukraini: napriamky ta priorytety (2007) [Government regulation of entrepreneurship in Ukraine: ways and priorities]. *Naukovyi visnyk. Zbirnyk naukovo-tekhnichnykh prats. Ekonomika, planuvannya ta upravlinnia v lisovyrobnychomu kompleksi*, vol. 17.1, pp. 258-263.

17. Bila I. S., Salatiuk N. M. Svitovyi dosvid derzhavnoho rehuliuвання pidpriemnytstva (2014) [World experience of state regulation of entrepreneurship]. *Problemy ekonomiky*, no 1, pp. 26-30.

18. Kashuba O. M. Pidpriemnytstvo v Ukraini: problemy i perspektyvy rozvytku (2015) [Entrepreneurship in Ukraine: problems and prospects of development]. *Ekonomika ta derzhava*, no 6, pp. 103-106.

19. Komarnytskyi I. M. (2000) *Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizmy rozvytku pidpriemnytstva* [Organizational and economic mechanisms of business development]. Uzhhorod: «Patent». (in Ukrainian)

20. Ukrinform. Yak vyzhyty FOPam pid chas karantynu (2020) [How to survive individual entrepreneurs during quarantine]. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3000269-karantinna-pidtrimka-fopiv-efektivna-ci-ak-mertvomu-priparka.html> (accessed 1 July 2020).

21. Informatsiina pidtrymka biznesu [Business information support]. Available at: <https://epo.org.ua/covid19/> (accessed 1 July 2020).

22. Savchuk O. O. Pravove rehuliuвання ekolohichnoho pidpriemnytstva v Ukraini (2019) [Legal regulation of ecological entrepreneurship in Ukraine] *Proceedings of the III International Scientific Conference Anti-Crisis Management: State, Region, Enterprise* (France, Le Mans, November 22th, 2019). Baltija Publishing, p. 136-138.

23. Savchuk O. O. (2018) Pidpriemnytstvo u sferi lisokorystuvannya yak odyń iz shliakhiv innovatsiinoho rozvytku [Entrepreneurship in the field of forest use as one of the ways of innovative development]. *Pravo ta innovatsii*, no 1(21), pp. 52-55.

24. Matvieieva, A. V. (2018) Spetsialnyi pravovyi rezhym hospodariuvannya: poniattia i vydy [Special regime of economic activity: concepts and types]. *Pravo ta innovatsii*, no 4(24), pp. 39-44.

Spitsyna A. Ye.

*Candidate of Pedagogical Sciences,
Associate Professor at Department of Economics
National Transport University*

DEVELOPMENT OF ECONOMIC CULTURE IN IMPROVING ENTERPRISE PERFORMANCE IN UKRAINE

Summary

Economic culture is a basic category that reflects not only the quality of social relations during production, distribution and consumption of material goods, but also a measure of social development. It is a set of institutionalized activities that ensure the adaptation of specific societies and groups to the economic conditions of their life. Economic culture is a special area of culture associated with the reproduction of relations between people in the process of and for their economic activities.

Embodying moral, religious and aesthetic values, economic culture forms its own core – the national economic consciousness, which can be either constructive or destructive. Economic culture is made up of economic knowledge, economic thinking and economic orientations.

Under socio-cultural transformations, professional knowledge becomes an important element of economic culture. Today, every technological decision has an economic aspect. Economic culture is the basis of any professional activity because it implies individuals' entrepreneurial and creative qualities, competence, professional skills, and responsibility. Economic and moral cultures share the same goals, i.e., the formation of ideas, attitudes, principles and rules of conduct in line with the universal humanitarian values.

Introduction

Economic culture is an important component of the economic activity of society. It largely determines the level of economic activity in the country, its economic development and the rate of economic growth. It is impossible to overcome the imbalanced development of the economy during its transformation into a socially oriented sustainable economy without a substantial renewal of the economic culture.

The problem of economic culture is relatively new in economic theory and therefore is poorly investigated both in Ukraine and abroad. Thus, in Ukraine, economic culture has been investigated only since 2000s, while business culture, which is now treated mainly as business etiquette, has been studied even later. The problem of economic culture is becoming even more significant due to the growing role of professionals as subjects of economic behavior.

Economic values are generally accepted ideas about the goals that an individual strives for in economic activity. They function in the form of an ideal, the basic principles of thinking and are perfect criteria for assessing economic events, phenomena and processes.

Economic values are based on the concepts of «wealth», «money», «income,» as well as relatively more abstract categories such as «capitalism», «socialism», «individualism», «economic freedom», «equality», etc. Any society and social group have their own hierarchies of values. For some groups of the population, wealth can be valued as the highest good, for others it is «clear conscience». In some societies, private property can be regarded as a condition for the realization of the individual's economic and social freedom, and in others, it is treated as a social evil that generates social inequality and conflicts.

Ukrainian society has an underdeveloped market culture. A considerable part of the population has the egalitarian stereotypes and places all the responsibility for their well-being on the government, and above all, on the official system of social protection.

When teaching basic economic disciplines, it is important to emphasize that the market economy itself cannot be immoral, since it is only a mechanism of production and distribution that brings social benefits.

Part 1. Economic culture development

The author discusses the content, structure and functions of modern economic culture as an economic category as well as analyzes the relationship between economy and culture. The author also substantiates the importance of studying and formation of economic culture in the new socio-economic and political actualities of Ukraine. An objective of the system of higher education is believed to be the formation and development of professionals' economic competence in order to ensure their competitiveness and social mobility. The article deals with the role of organizational and economic culture factors in improving enterprise performance. The author analyzes their influence on the performance of the production personnel and managers, as well as on the formation of the internal environment of the enterprise. Economic culture is considered as a characteristic of economic relations and a regulator of economic behavior. Entrepreneurship and market-based labor motivation promote economic culture, which contributes to the development of the Ukrainian economy as socially oriented.

The changes that have been taking place in the educational system of Ukraine are aimed primarily at the personal development in a dynamically changing world. In line with this, the requirements for students' training also change. A modern educator should be not only a qualified specialist who has a good knowledge of the subject, but also be capable to perform a range of professional and socio-cultural activities, including creative self-development.

One of the important objectives of higher education is formation of students' economic knowledge and economic competence to ensure their competitiveness and social mobility. Students' professional qualifications should be determined by their abilities to adapt to changing conditions and to develop and creatively use their economic knowledge.

Nowadays, people are looking for new meanings and new forms of development, while scientists are talking about a systemic crisis, which affects money, resources, ideologies, morals and culture, as a global challenge. A new era requires new rules. Ukraine, which is at the «civilization border» between the West and the East, Europe and Russia with their different economic and state structures, should become a comfortable, peaceful and socially harmonious country with its special place in the new world.

The aim of this article is to analyze the concept of economic culture and to attempt to determine its impact on the development of national economy in the conditions of current financial, economic and political crisis.

The political, economic, social and cultural transformations of the last decades have caused a serious transformation of the economic culture in Ukraine. There are distinct tendencies to individualize values, weaken paternalism, rationalize behavior, and increase individuals' responsibility for themselves, their families and the country. However, low productivity, slow economic reforms, impoverishment of the population, social stratification, unemployment and social insecurity, bring mass economic consciousness back to the Soviet period, when the state decided on everything. Given this, the study of the impact of economic culture on the country's economy is relevant, both in the theoretical and in practical aspects.

Economic culture is a basic category that reflects not only the quality of social relations during production, distribution and consumption of material goods, but also a qualitative characteristic and a measure of social development. Being an important economic development factor, economic culture requires special attention from economists, political scientists, sociologists and culturologists. There are philosophical, sociological and economic approaches that emphasize various aspects of economic culture. Economic culture has been studied by a number of Western (V. Zelizer, N. Bigard, P. Dimagio), Russian (I. Voitov, Y. Kuzminov, R. Ryvkina, O. Yanbolatova) and Ukrainian (T. Yefremenko, V. Pylypenko, E. Holovukha, Z. Halushka, and M. Simikin) economic sociologists who consider economic culture as the most important economic category.

Science does not have a single, generally accepted approach to understanding the content, structure and indicators of economic culture yet. In foreign and Ukrainian studies, the existing definitions of economic culture are based on different methodological approaches and represent various aspects of the phenomenon, which suggests its complexity and versatility. The most popular traditional approach reduces economic culture to economic consciousness in its

stable forms and stereotypes [1, p. 55]. Under this approach, the key elements of economic consciousness include economic values, norms, orientations and traditions. Hence, the economic culture can be interpreted as a value-normative system, the values of which are shared by the majority of the society. At the same time, it should be noted that this approach does not make a holistic reflection of the nature of economic culture, in particular, its role in the sustained economic, cultural and social development of the country.

The economic approach is based on the analysis of economic relations and material resources and considers economic culture only as a factor in accelerating or slowing down socio-economic development. The philosophical approach, being a methodological basis, focuses on finding the most general laws of the development of nature, society and thinking, thus providing a fundamental abstract understanding of economic culture.

Analysis of economic culture in conjunction with the economic behavior of individuals and economic institutions provides a better understanding of the social mechanism of economic life development. The sociological approach is a constructive synthesis of the rational aspects of the above-mentioned approaches, which helps to assess the qualitative and quantitative characteristics of economic culture.

One can agree with Y. Kuzminov and T. Yefremenko, who treat economic culture as «a set of institutionalized activities» that ensure the adaptation of specific societies and groups to the economic conditions of their life. According to this approach, economic culture consists of behavioral stereotypes and economic knowledge viewed from the value and instrumental perspectives [6, p. 134].

Economic culture is one of the most important categories for describing the social mechanism of economic development. It can be defined as a system of values and incentives for economic activity, respect to any form of ownership and commercial success as a great social achievement, rejection of «equalization», creation and development of a positive social environment for entrepreneurship [8]. Thus, economic culture is a special area of culture associated with the reproduction of relations between people in the process of and for their economic activities. This is a kind of projection of the economy onto culture. However, culture itself, in turn, is projected onto the economy. These two parallel processes have a mutual impact on each other. As the objective conditions of life gradually, but purposefully form certain mental characteristics of people, the actual level of economy sets the objective cultural standards for the society, social groups and individuals [6, p. 126].

Economic culture has its own complex sociogenesis, which depends on a number of factors, from geographical to mental. Embodying moral, religious and aesthetic values, economic culture forms its own core – the national economic consciousness, which can be either constructive or destructive.

An individual is always a carrier of culture. At the same time, economic culture manifests itself in institutions, technologies and products. It always acts as a qualitative characteristic of economic activity.

Economic culture includes the following main components: economic knowledge, economic thinking and economic orientations. In other words, economic culture is a combination of social norms and values that act as regulators of economic behavior and perform the function of a kind of social memory of economic development. Besides, economic culture is a set of standard economic behaviors.

Economic values are generally accepted ideas about the goals that an individual strives for in economic activity. They function in the form of an ideal, the basic principles of thinking and are the ideal criteria for assessing economic events, phenomena and processes.

Economic values are based on the concepts of «wealth», «money», «income,» as well as relatively more abstract categories such as «capitalism», «socialism», «individualism», «economic freedom», «equality» etc. Any society and social group have their own hierarchies of values. For some groups of the population, wealth can be valued as the highest good, for others it is «clear conscience». In some societies, private property can be regarded as a condition for the realization of the individual's economic and social freedom, and in others as a social evil that generates social inequality and conflicts.

Economic culture is a multidimensional phenomenon that consists of both rational and irrational components and is based on economic values and norms, economic stereotypes, ideas, concepts, beliefs, traditions, as well as people's attitudes towards the existing economic system as a whole, «rules of the game» and the principles of the relationship between the individual and economic institutions

Specific historical conditions influence people's economic behavior changing the values that shape it. Scientists identify at least three such elements, which are work ethic, scientific and professional knowledge, as well as the norms of people's behavior. Work ethic is about people's attitudes to work, which are contained in the norms and moral values of the society and embodied in cultural categories and ideas that are realized in labor [11, p. 172]. Although, from the standpoint of economic efficiency, the market economy is the best one, sociological surveys show that not all Ukrainians accept its norms and values (only 30-35% of Ukrainians support free enterprise society). This can be explained by poor mass base of market ideology in Ukraine, which, as a rule, unites society around the ideas of economic efficiency, freedom and private property.

It can be argued that in Ukraine, work ethic is of a conservative nature. The mass economic consciousness of the Ukrainian society, on the one hand, reflects deinstitutionalization in the country, and on the other, it aggravates the contradictions and deepens the gap between social and economic practices,

since the functioning of both new and old socio-economic institutions in Ukraine brings about double economic norms. The duality of institutional rules (the old Soviet values have been supposedly rejected, whereas the new ones, which are democratic and market oriented, have not been adopted by the majority of the population yet) is manifested in people's ambivalent attitudes towards the institutional foundations of economic life.

The duality and contradiction of the social position has two aspects. Firstly, in the mass and individual consciousness, the mutually exclusive value and normative subsystems coexist as coordinated elements of single consciousness and attitude to socio-economic reality, rather than antagonists,

Secondly, contradictory value systems are characteristic of every large social group, rather than different social groups, whose rivalry could eventually lead to the establishment of a hierarchical system. And thirdly, ambivalence is manifested in the controversial combination of the democratic goals of social transformations and the totalitarian ways of achieving these democratic goals [3, p. 28].

In general, ambivalent mass economic consciousness is a product of political, economic and cultural transformations that have led Ukrainian society to social and economic instability. In the context of deinstitutionalization, ambivalent consciousness is the norm. Culture, among other things, characterizes the quality and level of sociality, for it essentially turns a person into a social being.

Under socio-cultural transformations, professional knowledge becomes an important element of social economic culture. This can be explained by the fact that a socio-cultural transformation has economic causes, and, therefore, is accompanied by active material and technical transformations, which, in turn, requires in-depth professional retraining.

Thus, the idea of life-long education is of great importance during socio-cultural transformations, when new technologies require constant development of employees' knowledge and skills. Economic reforms suggest that an individual acquires innovative economic knowledge. New knowledge, in turn, inevitably changes the entire economic culture.

And finally, the third element of economic culture, the norms of human behavior, also undergoes significant changes during the period of socio-cultural transformations, for the changing norms change the traditional ideas about human behavior.

Thus, the economic culture of society, being a set of certain values that regulate and direct human behavior during the socio-cultural transformations, changes qualitatively, adapting to new historical realities.

Unlike culture, which preserves previous experience, social memory is connected with history; therefore the violent destruction of traditions «as the key elements of the mechanism of continuity and integrity of cultural space» creates a cultural vacuum [6, p. 130]. That is why during the fundamental social, economic and political reforms, it is necessary to be very careful with

the cultural component of these transformations. Creation of a new economic culture is a very subtle and slow process that requires a strict distinction between the cause and effect.

Researchers of economic culture propose to distinguish three aspects of this complex social phenomenon: theoretical, practical and ethical. The theoretical aspect is based on the economic theory and the corresponding scientific concepts. The development of certain economic skills is the practical aspect, while the acquisition of a new value system adequate to a certain economic system is an ethical aspect of economic culture [1, p. 57].

Mass economic culture, being an important factor in economic renewal, needs a certain modification. As it has been already noted, the Ukrainian society has an underdeveloped market culture. A considerable part of the population has the egalitarian stereotypes and places all the responsibility for their well-being on the government, and above all, on the official system of social protection [4, p. 25].

Equally dysfunctional is the understanding of economic reforms in terms of administrative regulation of the economy, which inhibits economic and social modernization. Culture is an extremely stable phenomenon. The Soviet system of management existed not only institutionally, but also mentally. Even being critical of the past economic culture, people cannot change quickly because values and social behavioral norms are deeply rooted in their consciousness. As T. Yefremenko put it, the loss of traditions, values and norms of behavior that have not been compensated for by new norms and values, creates a «cultural vacuum» and turns the economic culture of society from the driving force of development into a socio-economic progress inhibitor [6, p. 138].

Modern economic culture of Ukraine suffers from uncertainty and inconsistency, which is caused by numerous changes in the official economic course of Ukraine, social instability, economic and financial crises. Economic reforms are associated with the development of new economic values and norms, which lead to self-regulation and economic culture renewal followed by the adaptation to a changing economic environment. Culture is relatively independent, and therefore, as it develops, it creates the ground for economic changes.

Considering the economic culture of the Ukrainian society, researchers distinguish its three levels: the society, the state and the individual. As for the first level, it is important to form a tolerant economic ideology in the public consciousness. Economic culture at the state level is the responsibility of the education system. The economic culture of the individual is reflected in their economic competence, economic activity, and in the application of economic knowledge in everyday life.

When analyzing the economic culture of modern Ukrainian society, it is necessary to consider the whole complex of economic culture components: organization and management culture, production culture, market culture, consumption culture, and financial culture. The indicators of economic

culture include business and professional competence and the legal and ethical standards of economic activity.

The study of the economic culture of modern Ukrainian society can be helpful in determining the priorities of national development and in developing a socio-economic transformation strategy.

Part 2. Formation of students' economic culture

In order to promote economic development of the country, educational institutions should train skillful and economically cultured professionals. Therefore, the main objective of the higher education is the training of professionals of a new type, who are knowledgeable, innovative, creative, adaptive and good team workers.

Economic culture, as a part of humanitarian culture, has all the essential features inherent in culture in general. Economic culture has a special place and performs specific functions in the culture system.

Usually, economic culture is defined as an organic unity of individuals' economic knowledge, beliefs and practical creative activity. It is difficult to make a clear differentiation between the functions of economic theory. Broadly, the main functions of economic culture include cognitive, applied and educational ones. The cognitive function helps individuals to familiarize themselves with economic theory and practice. This allows to consider economic culture as a reflection of economic life, as a way of understanding complex relationships and interactions in goods production, distribution, exchange and consumption, as well as the basis of individuals' worldview, which is made up of economic ideas and views.

The applied, or production, function of economic culture comes into play when individuals use economic knowledge to make competent economic decisions in their everyday / professional activities using their organizational skills and abilities.

Today, every technological decision has an economic aspect. Economic culture is the basis of any professional activity because it implies entrepreneurial and creative qualities, competence, professional skills, and responsibility.

We speak about the educational function of economic culture when knowledge turns into beliefs and then into actions.

Beliefs are essentially a fusion of the rational and emotional in knowledge assimilation.

An important component of economic culture is economic consciousness, i.e., the knowledge of the basic laws of the market economy, production efficiency, production restructuring, production relations as well as management system and management methods. Economic consciousness provides an understanding of the economic life of society, the transformation of employees into active and creative participants of the production process. In the conditions of economic reforms, the formation of professionals' economic consciousness becomes common and binding.

The constituent of economic consciousness is economic thinking, which is the individual's ability to comprehend the phenomena of economic life based on the achievements of science and technology. It contributes to the individual's creative solution of economic problems and labor tasks. The economic culture of the individual, which is formed through training and education, is a set of the psychological and economic qualities that represent the normative model of the economic person and ensure his/her entry into the world of economy. Therefore, the economic culture of the individual is not just economic knowledge, financial literacy and relevant skills, but, above all, personal qualities, which enable a professional to operate in the economic space. In these conditions, the mission of economic education is the formation of the type of economic culture that would meet modern market requirements (Figure 1).

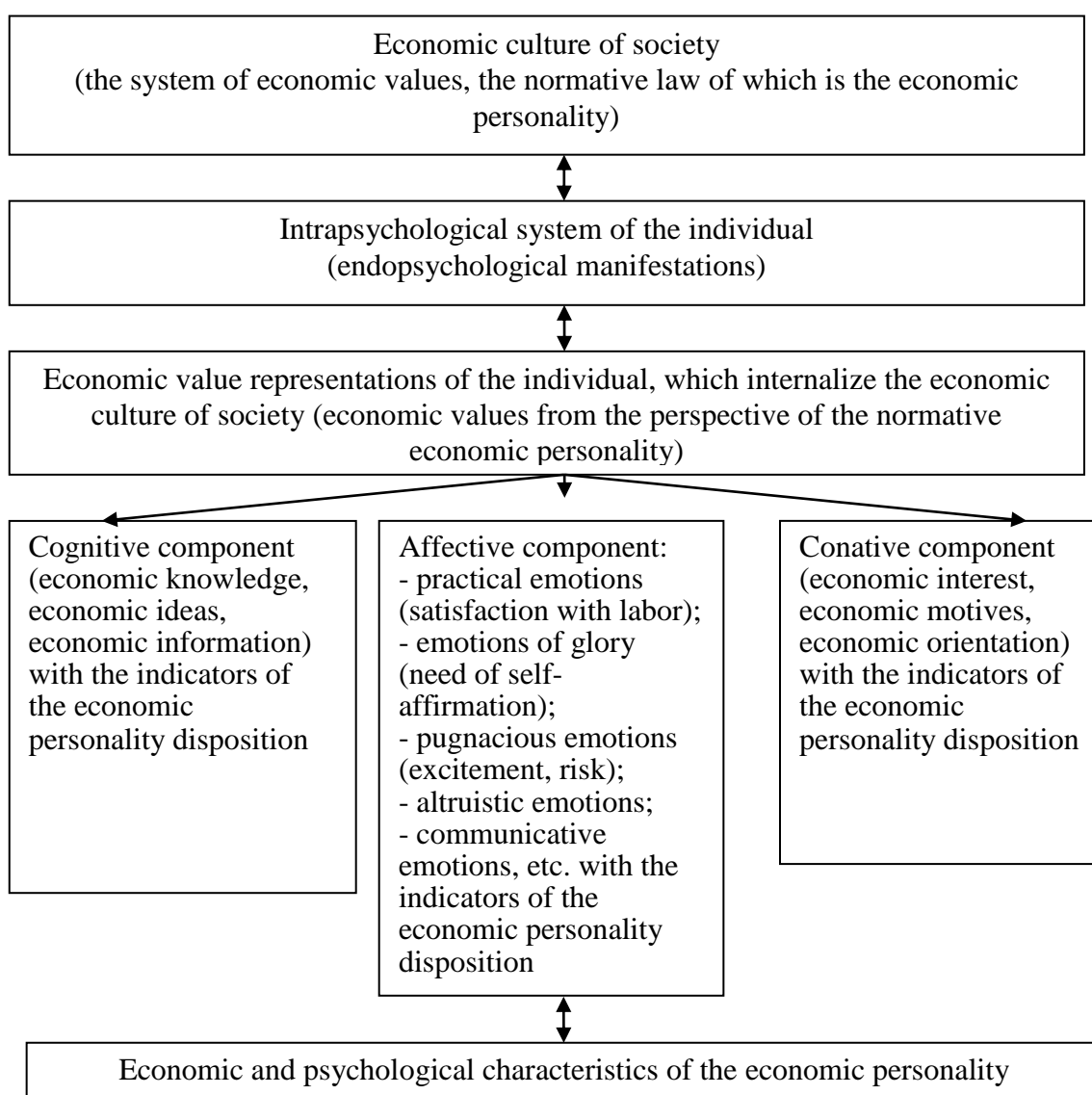


Figure 1. The structural model of personal economic culture

Given that personal economic culture characterizes an individual of an economic type, the study of the market economy culture requires making a normative model of the respective economic personality.

The links between economic and moral cultures seem very important. Moreover, it can be argued that economic and moral cultures share the same goals, i.e., the formation of ideas, attitudes, principles and rules of conduct in line with the universal humanitarian values.

In fact, the goal of economic education is to develop students' personal qualities relevant to market relations.

To be competitive in the market economy, besides other qualities, individuals should be active, autonomous and responsible. Therefore, individuals should combine personal and economic interests, in other words, they have to satisfy other people's needs by satisfying their own needs. The universal human values stem from the conditions and values of the social environment.

Economic culture and, on its basis, economic thinking are developed by education, which teaches economic theories and forms ideas, attitudes, economic qualities and behaviors.

The core of individuals' economic culture is economic consciousness. Economic education, focused on the development of individuals' economic consciousness and thinking, necessitates the development of students':

- economic worldview;
- competence to assess economic processes and make correct economic decisions;
- competence to assess public policies;
- competence to make technical decisions in terms of their economic efficiency;
- competence to organize their work and life.

Most Ukrainian universities have a fairly clear system of economic education, which gives students knowledge of the main economic categories and concepts in their connection with the market economy, country's economic strategy and global economic problems.

This is achieved through the use of different students' works (tests, program-oriented and problem tasks, brain storming, business games, etc.).

Situational seminars involve decision-making with the analysis of specific situations, which develop students' analytical skills by means of reasoned defense of their positions in discussions.

Student business games create complex production situations, in which the players take up different roles and responsibilities and make collective decisions.

Such activities develop students' economic thinking making them critically assess the economic transformations of today and make optimal decisions in any economic situation. The modern educational standards of economic

disciplines make it possible to expand students' system of economic views, concepts, assessments and conclusions, and to form a new type of thinking to fit the market economy.

It should be noted that economic changes modify people's psychology and moral values. Essentially, a new model of life is taking shape, based on new values and ideals: individualism, selfishness, uncertainty, passiveness, semi-criminal activities, egotism and the primacy of material values.

Economic culture may be rather mobile in terms of changing knowledge to meet the requirements of a new economic system, unlike moral values, which remain unchanged.

When teaching basic economic disciplines, it is important to emphasize that the market economy itself cannot be immoral, since it is only a mechanism of production and distribution that brings social benefits. Market economy is based on competition and free markets. Competition stimulates labor productivity and free markets allow to avoid a shortage of goods, thus improving social well-being.

Under a market economy, people strive for profit, while relying on the generally accepted ethical norms, which allows to coordinate personal and public interests. The absence of such moral regulation leads to state regulation of the economy, i.e., non-ethically oriented market needs greater legal regulation, and vice versa.

What is certain, however, is that in conditions of economic freedom and competition, the importance of ethical regulation increases. The economy-relevant moral principles require that:

- the highest productivity and profits should be environment-friendly;
- competition should obey fair rules;
- goods distribution should not lead to the appearance of declassed population;
- technology should serve man, not vice versa.

The Ukrainian state educational standards establish general requirements for the content of comprehensive and vocational education. They list the disciplines that every student of any specialty should study.

Along with the obligatory disciplines, the basic university courses include elective subjects. Elective subjects have certain advantages over traditional subjects.

Firstly, a teacher has the opportunity to realize their professional and scientific potential developed through work and self-education. This implies the expansion of elective economic subjects, which contributes to the optimal development of students' professional competence.

Secondly, students' choice of elective subjects promotes a certain spiritual contact between a teacher and a student, which has a positive effect on the work of the both.

Thirdly, an in-depth study of a particular problem may turn into a powerful attraction towards the course being studied.

To some extent, the recommended elective courses may include «Entrepreneurship and Business Culture», «Ethics of Entrepreneurship», «History of Economic Thought», «Securities Market», «Management», «Marketing», etc. The «Entrepreneurship and Business Culture» course is of special significance as it allows to study absolutely new phenomena for Ukraine, such as business and entrepreneurship, as well as gives basic skills in business organization (i.e., business planning, which is a prerequisite for successful entrepreneurship). This course highlights the ethical standards of entrepreneurship. Students should understand that a successful business includes entrepreneurs / businessmen and consumers / customers / buyers. The system of relations between them is a market, which, as it has been already noted, is largely regulated by ethical principles. A civilized market sets fairly stringent requirements for business entities. The moral qualities that businessmen should have are honesty (integrity, trustworthiness), nobility (dedication, loyalty, courage, generosity, etc.) and frugality (economical and expedient use of funds is contrasted with unneeded luxury and mismanagement).

In the absence of strict state control over economic activities, the listed moral norms become the most important regulators of business relations and competition. In countries with a developed market economy and democracy, the majority of the population understands that the richer the entrepreneurs, the higher taxes they will pay, which will be used for different social programs. Social inequality threatens wellbeing of many people, but it is better to be not rich under social inequality than to be poor as others under an egalitarian system.

A double degree as a form of economic education is quite popular in Ukraine as it allows to become an economist, manager, marketer or financier at the same time as a student completes his/her studies at a technical college. This undoubtedly expands the range of students' future professional activities, increases their general level of education and creates the opportunities for their career advancement or more efficient business.

In addition to traditional forms of education (as it is shown by our sociological surveys), student extracurricular work plays a special role in shaping their economic culture.

The rich content of elective courses creates prerequisites for the creation of interest clubs, scientific circles, round tables, trainings, and oral magazines around them. These can become a successful continuation of the classes.

Economic culture can be shaped only in conditions of continuous education. The continuous economic training has two aspects. On the one hand, economic elements should be present in all disciplines: humanitarian, general scientific or special. On the other hand, economic education should be provided throughout the entire period of university education.

This should obviously be presented in a single program of economic education for the entire period of university study. The following

recommendations can be helpful in developing an economic education program:

1. Economic departments should consider the specialization of the university and schools and use the material of general scientific and technical disciplines as well as the achievements of the relevant industries. The departments should provide advice to students and PhD students in analyzing the economic aspects of the scientific problems that are the subjects of their essays, term papers, dissertations, master's thesis, contest works and projects.

2. The departments of general scientific and technical disciplines should focus on strengthening the economic aspect of lectures, seminars, workshops and research works.

3. Economic departments should, in turn, hold joint meetings with special departments to discuss the economic aspects of scientific problems as well as the achievements of the Ukrainian and foreign science and technology.

4. University Academic Councils should discuss the progress of students' economic training and the ways of its improvement at their meetings.

5. It is advisable to hold methodological seminars at the university to improve the economic culture of all teaching staff.

The following topics may be recommended for including in the economics-oriented technological course:

- the role of the Ukrainian scientists in the development of science and technology;

- the unity of technical, economic, social and organizational tasks;

- the place and role of the specific scientific discipline in accelerating scientific and technological progress;

- the increasing social role of the technical intellectuals, the aesthetics of technological creativity, responsibility for the preservation of the environment;

- the moral and aesthetic aspects in the teaching of the specific discipline;

- the formation of an active citizen position: the need for labor, the observance of the rules of educational and production discipline, behavioral norms and ethics.

The continuity of economic education is also achieved through the individual work with students, which allows them to develop practical skills, diligence, efficiency, enterprise, organization, economy, and respect to state property as well as to develop the skills in the scientific organization of work and time management.

All the above discussed classroom and extracurricular work is aimed at improving education and easing the formation of economic culture, which undoubtedly increases the professional mobility and social security of individuals in a market economy. It seems that the main focus of this work should be on the development of the individuals' need for intellectual activity in the presence of multiple opinions and the need for a critical assessment of ideas, concepts and theories.

The organization of economic education largely depends on a lecturer of economic disciplines and his/her ability to organize the educational process effectively. At lectures it is important to attract students' attention to key problems of economic development, while at the seminars, it is necessary to involve all students in the educational process.

As practice has shown, the most effective is dialogical teaching. Free exchange of opinions and the atmosphere of ease greatly speeds up students' development of economic knowledge and stimulates the formation of their consistent beliefs. Group discussions of different issues of the economy may be also helpful.

Thus, a university lecturer has a large choice of means and methods of influencing students in order to shape their economic culture.

A huge role in education is played by the personality of the teacher. If a teacher is socially active, principled and civic minded and if his/her judgments are bold and new, if he/she is a carrier of economic culture, then the students who interact with him/her more easily choose their life positions and achieve self-realization.

A study conducted by economic psychologists confirmed that the behavior of the «economic person» cannot be explained only by simple laws of profit gaining, rational calculations and/or rational choice. The researchers argue that economic consciousness includes:

- economic emotions and feelings (satisfaction from the results and the process of labor, the desire to be recognized and respected, to overcome the danger, to feel the excitement because of risking as well as altruistic or selfish intentions);

- the perceptual sphere of economic behavior (money perception, attitudes towards things, goods, services, consumer psychology, advertising, selling methods);

- ideas of how the economy functions; a creation of a subjective economic idea;

- the ability of an individual or a social group to reflect and comprehend economic phenomena, to understand their nature, assimilate and correlate economic concepts, categories and theories with economic laws;

- motivational components of economic consciousness (economic norms, interests, actions, etc.) [7].

Considering the economic essence of the market relations person (human worker, human owner), it should be emphasized that their very professional activity requires constant creative and innovative mood and deeply influences their personal and world-view self-determination. «An entrepreneur is an economic entity whose function in the economy as a business system is to create (and implement) new combinations of production factors, and who himself is an active element of this process. An entrepreneur is an initiator of economic innovations in social life» [2]. According to the encyclopedic sociological dictionary, the entrepreneur is

«the leading agent of the market process who initiates a business for the production of goods and services with the aim of making a profit» [2], and entrepreneurial activity is «the active introduction of innovations and new technologies, the creative search for «new combinations», the mass production of new products and the provision of new services» [2]. Entrepreneurial activity is a component of social activity, where the latter is «a characteristic of the life of a social agent (individual, group), that reflects the conscious orientation of their activity and behavior to change the social environment, conditions and/or institutions according to the agent's urgent needs, interests, goals and/or ideals» [3, p. 9]. The professional qualities of a market environment person, who is of an entrepreneurial personality, thus require the presence in the phenomenological structure of their consciousness of a constant willingness for active transformative, innovative and creative activities. Studying the worldview, philosophy and morality of modern entrepreneurs, it is necessary to turn to the social-philosophical analysis of their interests, needs and hobbies in order to find out how an economic person forms his/her living environment within the market-economic space. In this aspect, it is important to note that individuals' purely economic, commercial interests and needs are necessarily complemented by their personally significant, spiritually oriented and individually satisfying interests. «In the conditions of economic development adequate to the new economy, particular importance is given not only to the qualitative characteristics of a human worker (such as competence, i.e., knowledge, skills, experience, qualifications, continuous education, self-education, intellect, innovation, creativity), but also to the qualitative characteristics of a human personality. These are decency, honesty, responsibility, sociability, trust, collectivism, the ability to cooperate, etc.» [9, p. 11].

Thus, the objectives and mechanisms of the development of economic culture as an economic activity factor constantly change under the influence of environment. In the final analysis, economic culture allows to improve the company efficiency and win the competition.

Conclusions

The interests and needs of a modern entrepreneur cover the whole range of social interactions from purely professional activities to daily routine work and leisure time. The moral motivation of an individual has several important components, which, besides the economic needs, include such spiritual and moral needs as the needs for self-expression, self-realization, social recognition, social contacts and public evaluation of their work. These motives stem from the natural human needs for respect, high self-esteem and social prestige, etc.

The personal qualities that make an individual competitive at the labor market can be formed in the national system of education and culture

development. It is the system of education that can convince young people and the whole society of the necessity to be guided by certain moral, cognitive, ethical and aesthetic, etc. principles in their professional and personal self-realization.

The strategic mission of higher education is not only to give students the relevant professional knowledge and skills, but also to develop students' economic culture and promote their professional and personal self-realization.

The economic culture of society, which is a synthesis of the material and spiritual, shapes economic behavior that combines the material, economic and spiritual aspects of human life; it is the result of creative activity of people in the process of production, exchange, distribution and consumption of material and spiritual goods.

The economic education largely depends on lecturers of economic disciplines and their ability to effectively organize the educational process.

In addition to traditional forms of education, student extracurricular work plays a special role in shaping their economic culture.

When teaching basic economic disciplines, it is important to emphasize that the market economy itself cannot be immoral, since it is only a mechanism of production and distribution that brings social benefits.

The economic culture of society, which is a synthesis of the material and spiritual, forms the economic behavior that combines the material, economic and spiritual aspects of human life; it is the result of creative activity of people in the process of production, exchange, distribution and consumption of material and spiritual goods.

References:

1. Voitov, I. V. (2009). Ekonomicheskaya kultura v sisteme priroda + chelovecheskoe obschestvo [Economic culture in the nature+human society system]. *XXI Mezhdunarodnaya studencheskaya konferentsiya [XXI International student conference]*. Moscow: ROAT. (in Russian)
2. Beregulyak U. I. (2019). Formuvannia kultury maibutnogo pratsivnyka u protsesi profesiinoy pidgotovki [*Formation of the future worker's culture in the professional training's process*]. U. I. Beregulyak. Retrieved from: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VChdpu/ped/2019_88 (accessed 08.10.2019).
3. Halushka Z. I. (2008). Faktory formuvannia ekonomichnoy kultury ukrainskoho suspilstva [Factors of formation of economic culture of the Ukrainian society]. *Ekonomichna teoriia*, no. 1, pp. 22-29.
4. Deyneka O. S. (2000). Ekonomicheskaya psikhologiya: ucheb. pos. SPb.: Sankt-Peterburgskiy universitet [Economic psychology]. (in Russian)
5. Dimaggio P. (1994). Culture and Economy. *The Handbook of Economic Sociology* / Princeton, pp. 27-57.
6. Yefremenko, T. (2006). Ekonomichna kultura naseleण्या suchasnoyi Ukrayiny [Economic culture of the population of modern Ukraine]. *Sotsiologiya: teoriya, metody, marketyng [Sociology: Theory, Methods, Marketing]*, no. 3, pp. 123-141.
7. Mastruk, I. M. (2007). Ekonomichna kultura za umov rynkovykh realii v Ukrayini [Economic culture in market economy in Ukraine]. Retrieved from: <http://www.ukr-socium.org.Ua/Arhiv/Stati/3.2007/77-90.pdf>

8. Ovsiankina L. A. (2003). Moral v systemi ekonomichnoi zhyttiediialnosti liudyny ta suspilstva (sotsialno-filosofskyi aspekt) [Morality in the system of economic life of man and society (socio-philosophical aspect)] (PhD Thesis), Kyiv.

9. Siryi Ye. V. (2005). Kultura pidpryyemnytstva v konteksti iogo sotsialnoi roli [The culture of entrepreneurship in the context of its social role]. *Ukrainskiisotsium. Sotsiologiiia. Ekonomika. Polityka*, № 2–3, pp. 100-108.

10. Savytska N. L. (2010). Evoliutsiia modeli liudyny v ekonomichnii teorii [Evolution of the human model in economic theory]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. T. 2*, pp. 137-140.

11. Spitsyna A. Ye. (2015). Suchasni stan rozvytku vyshchoi ekonomichnoi osvity v Ukraini [The current state of development of higher economic education in Ukraine] // *Sotsialno-ekonomichni problemy prostorovogo rozvytku: monografiya; zazag. red. V. Duchmala, T. Nestorenko. Berdyansk: VydavetsTkachuk O.V.*, pp. 166-174.

12. Suryak, A. V. (2000). Vplyv ekonomichnoyi kultury na motyvatsiyu pratsi v umovakh rynkovoyi transformatsiyi [Effects of economic culture on labor motivation in conditions of market transformation]. *Oplata pratsi: problemy teorii ta praktyky [Wages and Salary: Problems of Theory and Practice]*. Lutsk: Vezha, pp. 54-57.

Trofimov A. Yu.

PhD, Associate Professor, Department of Psychology

Taras Shevchenko Kyiv National University of Kyiv

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2207-7100>

Scopus: 57194228536

FEATURES OF THE LINKS BETWEEN THE COMPONENTS OF ORGANIZATIONAL LOYALTY

Summary

Organizational loyalty, which is divided into a positive emotional attitude to the organization, the desire to continue to work here and the implementation of the rules and regulations of the company, has specific psychological components. These include, first of all, self-efficacy, optimism, hope, resilience, the ability to bring innovation and their own individual style, satisfaction with the work process, social well-being. This holistic personality construct allows individuals to successfully develop and grow in their professional field. The study of the connection between involvement and the motivational profile of the individual, as a set of certain stable tendencies of the individual, is relevant and logical. If the connection between work involvement and the motivational sphere of the individual is confirmed, it is possible to form clear strategies for personnel selection, team building, search for new motives for stimulating employee behavior and predicting work behavior.

Introduction

In today's world, an important prerequisite for long-term and successful operation of organizations and effective management of the organization is the active delegation of management functions, which is possible with a high level of trust and staff loyalty. Accordingly, the study of employee loyalty to the company acquires special importance. The realities and growth of the project type of employment reduce the ability of HR managers to use only external factors (such as salary, position, promotion, etc.) to maintain loyalty. The formation of effective employee loyalty to the company in today's labor market is one of the advantages and employee commitment to the organization, in which he or she works, is the key to sustainable success in the workplace in a competitive capable environment. To define the attitude of the employee to the organization, in which he or she works, and how this attitude is manifested in behavior, researchers use different terms, such as: loyalty (V. Dominiak, A. Kovrov, L. Pochebut, K. Kharskyi, V. Chicker), commitment (V. Ageikina, N. Allen, Whitman, S. Golubkov, V. Dominiak, M. Kurbatov, M. Magura, J. Meyer, R. Mowdey, L. Porter, T. Solomanidina, etc.), devotion (S.

Baranskaya, L. Jewell,), patriotism (M. Magura). We will try to comprehend the absence of a single categorical field and unity of opinions on the content of the considered concept by referring to domestic and foreign explanatory and encyclopedic dictionaries, a dictionary of synonyms.

If we take an explanatory dictionary of the Ukrainian language, it gives the following definition of the word «loyal»: it is one that is kept within the law (sometimes only formally); who is correct, friendly to someone or something [20]. The Great Explanatory Dictionary of the Modern Ukrainian Language, the Modern Dictionary of Foreign Words, the Russian-Ukrainian Dictionary and the Dictionary of Foreign Words define the word «loyal» [1; 19; 21; 23]. In the psychological dictionary, loyalty is defined as «a characteristic feature of a person, which is manifested in the formal observance of the law; in a correct, noble attitude to someone or something without prejudice» [13]. The following definitions of loyalty in the Ukrainian dictionaries use the translation of the word «commitment» into the Ukrainian language as:

- 1) delivery, transfer;
- 2) detention; arrest warrant;
- 3) obligations;
- 4) commitment, views (Yandex ABBYY Lingvo, 2005).

Such a translation does not fully reflect the semantic load of the term, but it can be compared in its content with such terms as «loyalty», «adherence», «devotion», «commitment», which also imply the presence of some internal obligations, the desire to act in a certain way in relation to its object, as well as, on the other hand, imposing a number of restrictions on freedom of action. The dictionaries of the English language interpret the commitment as agreement to do something in the future, promises, as well as the desire to give time and energy. In particular, in Webster's explanatory dictionary (Merriam – Webster Dictionary, 2006), «commitment» is seen as «an agreement or pledge to do something in the future»; «the state or an instance of being obligated or emotionally impelled» [8]. The Oxford Dictionary (Compact Oxford Dictionary, 2008) defines «commitment» as «devotion to cause or policy»; «an obligation that restricts freedom of action» [4]. In the Cambridge Advanced Learner's Dictionary (2006), «commitment» is understood as «the desire to give your time and energy to something you believe in»; «a promise or a firm decision to do something»; «something you have to do or that takes your time» [3]. Along with the term «commitment», the English language dictionaries use the term «loyalty». Webster's Dictionary (Merriam – Webster Dictionary, 2006) interprets «loyalty» as «a qualitative or true state of being»; «loyal feelings: a sense of strong support» [8]. The Oxford Dictionary (Compact Oxford Dictionary, 2008) defines «loyalty» as «the quality of being faithful»; «a strong sense of support or loyalty» [4]. In the Cambridge Dictionary (2006), «loyalty» is understood as «adherence, devotion» [3]. In general, the concept of «loyalty» includes the following meanings: 1) adherence, devotion; 2) a sense of support.

Part 1. Personal involvement in employment

The problem of personal involvement in employment attracts the attention of many researchers. In the works of W. Kahn, W. Schaufeli, A. Becker, the conceptualization of involvement in employment is reflected. N. Allen and J. Meyer in their work have developed a model of involvement and its components. E. Mandrykova and A. Horbunova have studied the predictors of involvement in employment. The organizational context of employment has been covered by L. Manicheva and S. Manichev. In the works of V. Dominiak, O. Rodionova, methods of determining involvement in labor activity are described. Different approaches to defining involvement in employment as a psychological phenomenon are reflected in the works of K. Maslach, J. Harter, A. Sachs, and D. McClelland.

Gallup Consulting's research team draws the following conclusions based on a number of employee engagement surveys: 1) high employee involvement affects the increase in the company's profitability by 10-20%; 2) the company's costs for attracting and retaining talented employees are reduced; 3) the level of customer satisfaction of the company has increases by 5-10%.

There are opinions that the highest level of motivation of the organization's staff and their involvement is achieved not through external stimulation, but through the selection of people with appropriate psychological characteristics.

The most accurate relationship between loyalty and economic efficiency of the enterprise was showed by Vershylo Yu. M., where she compared the key elements of loyalty and economic efficiency of staff in terms of income and expenses of the enterprise [24].

As the main components of staff loyalty, she identified:

- new ideas of the employee, the desire to increase efficiency;
- deliberate refusal to harm the organization;
- maximum efforts in the interests of the organization;
- effective productivity;
- willingness to make certain sacrifices.

These elements of staff loyalty have a significant impact on the factors that determine the amount of income and expenses of the enterprise. Loyalty, on the one hand, helps to reduce costs in the organization, and, on the other hand, to increase its income [11].

The growth of loyalty immediately affects other business processes: staff turnover is reduced, employees become an information channel for the HR brand of the company with a high coefficient of trust. Accordingly, the costs of attracting and retaining specialists are decreasing, the share of relevant responses to open vacancies is growing, and the potential of the internal personnel reserve is growing. Loyal employees serve as conductors of loyalty to the customer audience, thus influencing sales growth. In addition, the current trend in business to reduce staff loyalty (according to the international consulting company E&Y, more than 40% of employees worldwide intend to

leave their employers after 3 years) once again confirms the practical importance of a particular topic [25].

For today, organizational loyalty is considered from two main positions: as the main guarantee of reliability and security of employees for the organization (I.H. Chumarin, K.V. Kharskyi, A.V. Kovrov) and as an emotional connection, friendly attitude and commitment of employees to their organization (M.I. Magura, L. Porter, J. Brown). In the first case, the emphasis is on the normative components of loyalty associated with the adoption and division of employees of the rules and regulations of the organization, the absence of sabotage and acts of disloyal behavior. However, the emotional level of the relationship in this case is not considered and should be reduced to the ideas of tolerance and indifference. In the second case, the emphasis is on the emergence of the employees' emotions and feelings towards the organization, which is of greater interest for psychological research: employees show interest and concern about the state of affairs of the organization, are proud of their involvement in its team, participate in solving its problems and development.

Passion for one's own work is a pervasive factor that forms an employee's loyalty. Theoretical analysis of foreign research over the past forty years shows the existence of a reliable inverse relationship between staff turnover and loyalty, negative links of organizational loyalty with other variables associated with the termination of work (with the intention to leave the organization, look for alternative work, change profession) (Tett, Meyer, 1993; Cohen, Hudecek, 1993; Porter, 1974; Ben-Bakr, al-Shammari, 1994; Mathieu, Zajac, 1990; Meyer, 2000; Mowday, Koberg, McArthur, 1984; Blau, Boal, 1987; Luthans, Youssef, Sweetman & Harms, 2013 etc.).

Relying on personal resources, the employee is not only able to survive in the organizational environment, but also feels such a positive state as enthusiasm for work and job satisfaction, which characterize the subjective well-being of the employee in the organizational context [7].

Passion for work is one of the central phenomena of positive organizational psychology and is a positive state of a person at work. Passion for work is well described in the works of foreign researchers, but there is a shortage of research on this phenomenon in the domestic academic literature [9], and most often enthusiasm for work is confused with the concept of job involvement. We consider the passion for work in the context of the concept of W. Schaufeli and A. Becker [15]. In it, enthusiasm for work means an indicator of a positive psychological state associated with professional responsibilities, which includes:

- energy (vigor, strength) and is determined by a high level of energy and mental resilience in the process of work, willingness to make an effort when difficulties arise;

- devotion (enthusiasm), which is characterized by a strong psychological involvement in the work, combined with content, enthusiasm, inspiration, pride and acceptance of challenges;
- depth (absorption of activity), which is a complete concentration at work, as a result of which a person does not notice the passage of time and has difficulty leaving the working state.

It is believed that energy and enthusiasm are the opposite of exhaustion and cynicism. The energy-exhaustion continuum is called the «Activation Energy» and the enthusiasm-cynicism continuum is called «Identification with Work».

Thus, the state of involvement in employment is characterized by a high level of activation and a high degree of identification with work, and «burnout» is characterized by a low level of activation and a low degree of identification with work. In this case, enthusiasm is seen as a stable and profound factor affecting various mental processes, emotional, cognitive and motivational state, which does not focus on any particular subject, event, person or form of behavior but describes a person's attitude to work in general [15]. Employees who are passionate about their work have high personal efficiency, believe that they are able to cope with any work problems, are optimistic about their work and life, consider themselves able to meet their aspirations and needs within their organizational roles. Emphasis is also placed on the passion for work with productivity and efficiency, as well as with organizational loyalty, staff turnover and job satisfaction [16; 17; 18]. O.V. Romanova considers the level of expression of organizational loyalty and professional commitment as components of devotion to the organization by the medical institutions staff. The level of expression of the main components (affective, normative and pragmatic) and the general indicator of organizational loyalty and professional commitment are presented. There is a link between the level of organizational loyalty and professional commitment of health care workers [14].

One of the most common theoretical models, integrating the ideas of internal and external factors that determine the passion for work and related phenomena, is an integrative model of passion for work, in the context of the approach to the ratio of resources and requirements [6; 10]. This model describes the role of workers and personal resources, as well as work requirements for passion for work, as well as the overall productivity of a person at work and their satisfaction with their work. It should be noted that labor resources include physical, social, organizational aspects of work [22] that help to reduce work needs associated with high psychophysiological and psychological «price» (e.g., conflict resolution, stress, overtime work, hard physical labor, numerous flights, etc.); to achieve the set work goals, as well as to stimulate personal growth, learning and development. Work resources that are presented in the form of autonomy, social support, performance feedback, and a constructive organizational climate, are more likely to predict the emergence of a passion for work than work requirements, which,

however, have an impact on a passion for work. Thus, both work and personal resources are predictors of involvement in work, which, in turn, determines the productivity of the employee. It is noted that personal and work resources determine involvement in work to a greater extent than work requirements, and also mutually reinforce each other. At the same time, personal resources are actualized in a situation of growing work demands, high workloads.

The Ukrainian researcher-practitioners believe that the involvement of employees is influenced by: support factors (top management, line management, content of work); development factors (wages: constant and variable, benefits); factors of support and development (feeling of completion of work, career development, recognition, attitude to people as the main value of the company) [12].

They group the factors that affect involvement into six groups: people, total reward, company, work, capabilities, and the quality of life. The influence of factors included in each group in percentage is presented in Figure 1.

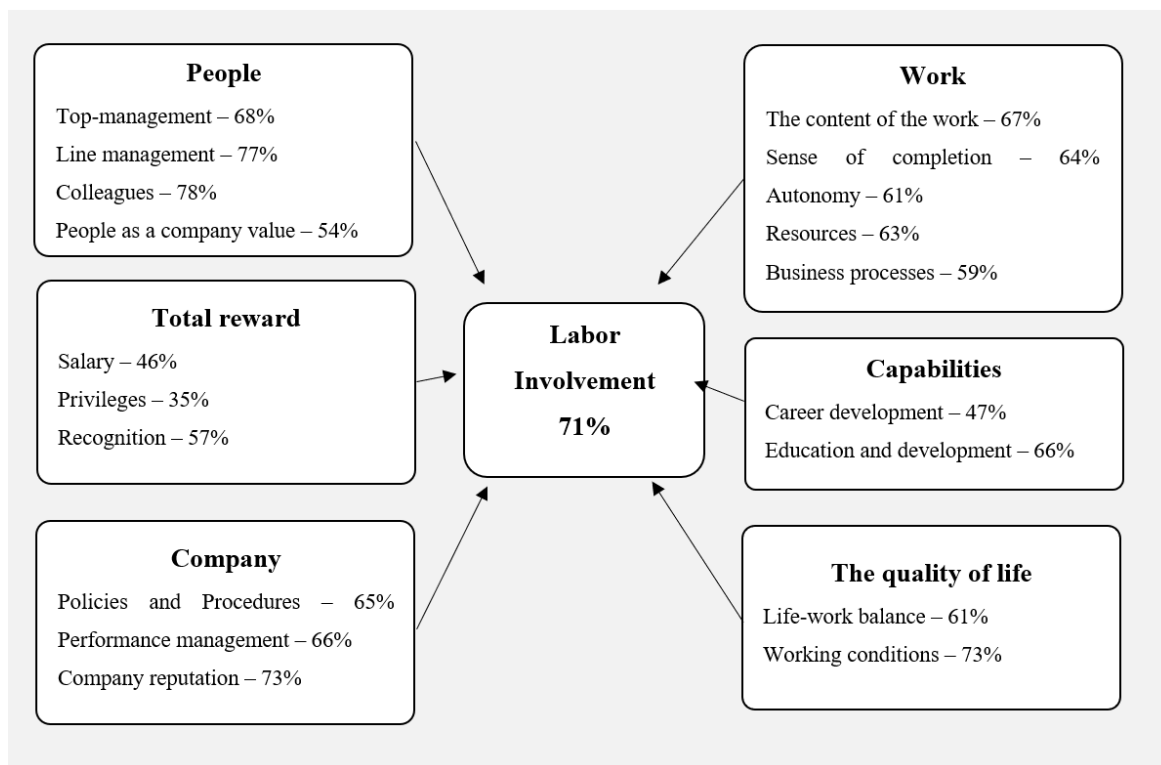


Figure 1. Factors influencing employee involvement [14]

Other specialists among the factors of involvement include [2]:

1) factors directly related to the employee: the nature of work and responsibilities, the manager; trust in management; colleagues; motivation; career; professional development; access to knowledge; connection of own contribution to work and the received compensation (encouragement),

recognition; flexibility of rules of internal labor regulations, job descriptions, employment agreement (Contract).

2) factors related to the system as a whole: personnel policy; management programs; interconnection processes; feedback culture; strategy and vision of the future; setting of complex but achievable goals; informing, communication from top management.

Specialists of Kenexa (USA) identify eight main factors of employee involvement [5]:

- 1) trust and honesty
- 2) the nature of the work
- 3) the line of sight of personal contribution to the company's activities
- 4) the possibility of career growth
- 5) pride for the company
- 6) team / team members
- 7) employee development
- 8) personal relationship with the head.

Thus, the involvement of employees is influenced by various factors.

Organizational loyalty, which is divided into affective (positive emotional attitude to the organization), long-term (the desire to continue to work here) and normative (compliance with the rules and regulations of the company), has specific psychological components. These include, first of all, the psychological capital of employees (self-efficacy, optimism, hope, resilience), creativity (the ability to bring innovation and personal style), satisfaction with the work process, social well-being (social integration, contribution, sense of community, social acceptance and actualization). This holistic personality construct allows individuals to develop and grow in their professional field successfully.

Part 2. Survey of connections between work satisfaction, psychological capital and organizational loyalty

A total of 156 respondents participated in the study, who worked in different types of organizations: in commercial enterprises, in the state employment agency, children's development centers, etc. Among the respondents there were 86 women and 70 men, the respondents ranged in age from 25 to 55 years, they were all stable workers. Gender, age, and occupational differences were not the focus at this stage, as the purpose of this phase was to identify the system of internal connections in the construct of organizational loyalty. Empirical analysis of the obtained data yielded a curve of distribution of organizational loyalty close to normal, with a slight shift towards higher loyalty.

The average value of indicators:

- affective loyalty 24.5 + \ - 4.44
- long-term loyalty 25.1 + \ - 4.15
- normative loyalty 23.9 + \ - 3.95

It is likely that the average and above average level of organizational loyalty of our respondents allows them to work stably in their positions and not to look for other employment options.

Indicators of psychological capital had a wider distribution, and shifts relative to the curve of normal distribution. The results of descriptive statistics according to the method of «Psychological capital» are shown in Table 1.

Table 1

The results of the method «Psychological capital»

	Descriptive statistics				
	Min	Max	Mean	Stand.deviation	Spread
Self-Efficacy	5	26	13.32	4.986	21
Hope	5	23	12.71	5.684	18
Resilience	6	24	15.55	5.560	18
Optimism	5	28	15.69	4.895	23

As can be seen from the data obtained, the largest range of values was in such an indicator as optimism. We can assume that this is due to the influence of many socio-economic and personal factors on the level of optimism of respondents.

Social support among our respondents mostly had an average and above average level:

- Low level – 2
- Below average – 16
- Average – 56
- Above average – 42
- High – 40

The results of the «Purpose in Life» test were within normal limits. Respondents were motivated by the process, not the result, and the locus of control of «life» was more important than the locus of control of «Self». Job satisfaction, according to Bartashev’s method, was mostly average. The results of descriptive statistics are shown in Table 2.

These descriptive statistics suggested that our methods were sufficiently adequate, they did not have significant shifts in the distribution curves, had sufficient variability in the group of respondents. This makes it possible to make further calculations to identify the system of links between the components of organizational loyalty.

The next step in the study was to find correlations between individual variables and factor analysis. A close correlation was found between organizational loyalty and psychological capital of employees. The results are shown in Table 3.

Table 2

The results of the method «Job Satisfaction»

Indicators	Max	Min	Mean	Deviation
Interest in work	6	0	2.84	0.353
Satisfaction with achievements	4	0	1.55	0.130
Relationship satisfaction	6	1	3.64	0.457
Satisfaction with management	6	1	2.97	0.389
The level of claims	4	0	1.14	0.158
Labor process	4	0	1.78	0.093
Working conditions	4	0	2.32	0.162
Professional responsibility	2	0	1.34	0.126
General level	36	1	17.58	

Table 3

Spearman's Rs correlations between corporate loyalty scales and employees' psychological capital.

	Affective loyalty	Long-term loyalty	Normative loyalty
Optimism	0.653**	0.412**	0.716**
Hope	0.671**	0.396*	0.668**
Efficiency	0.559**	0.427**	0.789**
Resilience	0.482**	0.342*	0.695**

** – connection at the level of 0.01

* – connection at the level of 0.05

The maximum level of connection exists between normative loyalty and indicators of psychological capital, the lowest is the connection between long-term loyalty (fear of dismissal) and psychological capital. It is likely that individuals with greater self-confidence, self-efficacy, and resilience are less concerned about dismissal. Their positive attitude to work is largely due to emotional factors and perspective of this work.

The relationship between organizational loyalty indicators and the level of social support was ambiguous: with affective loyalty it was +0.778 **, with normative loyalty it was +0.486 **, with long-term loyalty it was -0.121 (which does not reach reliable values). And in this case, it is noticeable that the availability of social support reduces the fear of dismissal and therefore has a somewhat negative effect on this type of organizational loyalty. At the same time, it has significant positive correlations with affective and normative loyalty.

Indicators of job satisfaction and «purpose of life» test were also related to loyalty and psychological capital indicators, as shown in Table 4.

Table 4

**Spearsman's Rs correlations between organizational loyalty scales,
«purpose of life» test and job satisfaction.**

	job satisfaction	«purpose of life» test	Process motivation	Result motivation
Optimism	0.521**	0.368*	0.416**	0.336**
Hope	0.492**	0.486**	0.428**	0.533**
Efficiency	0.623**			0.312*
Resilience	0.362*		0.351*	
Affective loyalty	0.713**	0.345*	0.382*	0.287*
Long-term loyalty		-0.396*	0.418**	-0.,299*
Normative loyalty	0.489**	0.317*	0.377*	

** – connection at the level of 0.01

* – connection at the level of 0.05

Conclusions

Approaches to the study of employment are identified and generalized. The results of the theoretical review give grounds to conclude that the issue of employment is currently relevant; this is evidenced by great attention from both practitioners and scientists. We have found that there are different views on the definition of the phenomenon of involvement in work, there is no single interpretation of the concept. This proves the need for further study and conceptualization of the concept of involvement in employment. Theoretical review has shown that there are many related concepts that can replace the concept of involvement in employment, both intentionally and accidentally. These include the concepts: loyalty, workaholism, job satisfaction, enthusiasm, burnout etc. In our opinion, the most theoretically developed is the concept of W. Schaufeli, which defines the concept of involvement in work through a positive, affective-motivational state, which affects the efficiency of work and is characterized by three aspects: energy (high energy and psychological resilience in work); enthusiasm (strong psychological involvement in the work); immersion in activity (full concentration at work).

A theoretical review of the issue revealed that the relationship between involvement of employee and the effectiveness of the company is confirmed by many years of research conducted in hundreds of organizations around the world and research institutes. This confirms the fact that the question of determining the predictors of involvement in employment is extremely relevant not only in theoretical terms, but in practice. In fact, understanding the predictors of involvement in work makes it possible to develop clear mechanisms to increase this involvement, which in turn affects work efficiency and, consequently, profits for commercial companies and social benefits when it comes to the performance of non-profit organizations. Various studies point to a wide range of phenomena that correlate with employment or pretending to be prerequisites. There are different concepts,

but what is common is that the involvement in work can be influenced by both personal resources (psychological characteristics) and organizational context (work resources and requirements). The results of the generalization of existing research have shown that the relationship between employment and personal characteristics is not sufficiently developed and empirically studied. There is information about the connection between involvement and self-efficacy, optimism, and functional personality strategy. There is almost no information about the connection between involvement and the motivational structure of the individual. But, in fact, the very involvement in work is a manifestation of motivational processes in work. That is why the study of the connection between involvement and the motivational profile of the individual, as a set of certain stable tendencies of the individual, is relevant and logical. If the connection between work involvement and the motivational sphere of the individual is confirmed, it is possible to form clear strategies for personnel selection, team building, search for new motives for stimulating employee behavior and predicting work behavior.

References:

1. Annina I.O., Horiushyna H.N., Hnatiuk I.S. ta in. (2003) Rosiisko-ukrainskyi slovnyk. K.: Abrys., 1424 s.
2. Apostolou A. (2000) Employee Involvement [Electronic resource] / Apostolos Apostolou // Innoregio: dissemination of innovation and knowledge management techniques. – D. of Production Engineering & Management, Technical University of Crete, p. 1-25. Mode of access: http://www.urenio.org/tools/en/employee_involvement.pdf
3. Cambridge advanced learner's dictionary (2006). Cambridge Advanced Learner's Dictionary. Cambridge: Cambridge University Press. 3rd edition. 2006.
4. Compact Oxford English Dictionary (2008) (Third Edition Revised). Hardcover – January 1.
5. Employee Engagement (2013) Beyond the numbers: A practical approach for individuals, managers, and executives. BlessingWhite, A Division of GP Strategies. Princeton, NJ. Employee Engagement Research Update 01/13.
6. Loznytsia V.S. (1997) Psykhologhiia menedzhmentu: Navch. posibnyk. K.
7. Maslach, C., Jackson, S. E., & Leiter, M. (1996). Maslach Burnout Inventory. Manual (3rd ed.). Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press. UWES Manual; p. 43.
8. Merriam-Webster: Dictionary and Thesaurus. (2016) Available at: <http://www.merriam-webster.com>
9. Montgomery, A., Peeters, M.C.W., Schaufeli, W.B. & Den Ouden, M. (2003). Work-home interference among newspaper managers: Its relationship with Burnout and engagement. *Anxiety, Stress & Coping*, 16, 195-211.
10. Orhanizatsiina psykhologhiia. (2019) Ekonomichna psykhologhiia: naukovyi zhurnal Instytutu psykhologii imeni H.S. Kostiuka NAPN Ukrainy ta UAOPP / za red. S.D. Maksymenka, L.M. Karamushky. № 4(18). 96 s.
11. Ostanyna M. V. (2010). Loialnost personala predpriatya – teoretycheskye podkhody k analyzu. *Aktualnye problemy humanytnykh y estestvennykh nauk*, № 12, s. 180-186.
12. Otchet o vovlechnosty ukraynskykh sotrudnykov. Yssledovanye «Luchshye Rabotodateli 2007» v Ukrainy [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupa: http://www.hrc.com.ua/downloads/2007-UA_Best_Employers.pdf

13. Pobirchenko N. A. (2007). *Psykholohichniy slovnyk*. K.: Naukovyi svit, s. 154.
14. Romanova O. V. (2019) Analiz rivnia rozvytku ta vzaiemozviazku orhanizatsiinoi loialnosti ta profesiinoi prykhylnosti v personalu medychnykh zakladiv// Orhanizatsiina psykholohiia. Ekonomichna psykholohiia: naukovyi zhurnal Instytutu psykholohii imeni H.S. Kostiuka NAPN Ukrainy ta UAOPP/ za red. S.D. Maksymenka, L.M. Karamushky. № 4(18). 96 s.
15. Schaufeli, W.B. & Bakker, A.B. (2004). Job demands, job resources and their relationship with burnout and engagement: A multi-sample study. *Journal of Organizational Behavior*. 25, 293–315.
16. Schaufeli, W.B., & Bakker, A.B. (2001). *Werk en welbevinden: Naar een positieve benadering in de Arbeids- en Gezondheidspsychologie [Work and well-being: Toward a positive approach in Occupational Health]*.
17. Schaufeli, W.B., Martinez, I., Marques Pinto, A. Salanova, M. & Bakker, A.B. (2002). Burnout and engagement in university students: Across national study. *Journal of Cross- Cultural Psychology*, 33, 464-481.
18. Schaufeli, W.B., Salanova, M., Gonzalez-Roma. V. & Bakker, A.B. (2002). The measurement of engagement and burnout and: A confirmative analytic approach. *Journal of Happiness Studies*, 3, 71-92.
19. Melnychuka O.S. (1985) *Slovnyk inshomovnykh sliv*. K.: Hol. red. ukr. rad. entsyklopedii, 968 s.
20. Bilodid I.K. (1973) *Slovnyk ukrainskoi movy: v 11 t. (Instytut movoznavstva im. O.O. Potebni AN)*. K.: Naukova dumka. T. 4., s. 551.
21. Skopnenko O.I., Tsymbaliuk T.V. (2006) *Suchasnyi slovnyk inshomovnykh sliv*. K.: Dovira, 789 s.
22. Vasylenko V.O. (2005) *Sytuatsiinyi menedzhment: navch. posib*. K.: Tsentr navch. liter., 372 s.
23. Busel V.T. (2001) *Velykyi tлумachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy*. K.; Irpin: Perun, 1440 s.
24. Vershylo Yu.M. (2008) *Vlyianye loialnosti personala na efektyvnost raboty kommercheskoho banka // Nauchno-tekhnycheskye vedomosty Sankt-peterburhskoho hosudarstvennogo polytekhnicheskoho unyversyteta. Seryia «Ekonomycheskye nauky»*. № 3. P. 58.
25. Zabolotna, V. O. (2015). Fenomen loialnosti personalu v konteksti riznykh pokolin. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*, III (28), Issue 55, 68–73.

Tunitska Yu. M.

Ph.D. in Economics, Independent Researcher

Syerova L. P.

*Ph.D. in Economics,
Senior Lecturer at the Department of International Management
Kyiv National University of Trade And Economics*

Ladychenko K. I.

*Ph.D. in Economics,
Senior Lecturer at the Department of World Economy
Kyiv National University of Trade And Economics*

CURRENT TRENDS IN UKRAINE'S COOPERATION WITH INTERNATIONAL ORGANIZATIONS

Summary

The work explores the nature and functioning mechanism of international organizations (IOs). The role of IOs, legal regulations and principles of performance, the peculiarities of their functional departmentation are defined. Modern tendencies of IOs' development both worldwide and in Ukraine are revealed. Special aspects and consequences of cooperation with international financial organizations are studied. Particular issues associated with the interaction of the Agro-industrial complex of Ukraine with sectoral international organizations are determined. The classification of IOs is improved by highlighting the criteria: «compliance with changes in the international context» (IOs, the activities of which correspond to modern realities and those in need of reorganization); «a place in the value chain of products of a certain industry» (organizations that directly affect the production and processing of raw materials, as well as those that ensure the effective development of foreign trade (external logistics, marketing and sales)).

Introduction

International organizations (IOs) are strategically important subjects of today's global economy given their ability to accumulate strong financial, production, scientific and technological potential, the development of international strategies for the economic progress of the countries worldwide and the global financial system, international trade, innovative processes. Cooperation of Ukraine with IOs is one of the priority areas for the foreign policy development strategy in terms of overcoming the crisis.

Today, the cooperation of Ukraine with sectoral international organizations, for example, in the field of agriculture, is especially significant, taking into account the strategic objectives of its development: completion of land reform;

elimination of unprofitable, inefficient agricultural enterprises; overcoming corruption in the field of state regulation, increasing the income of those employed in the agro-industrial complex by liberalizing the labor market and improving the qualification of employees; decentralization, rural development and support for small business.

The works of domestic and foreign scientists are devoted to the study of theoretical and methodological aspects and problems of the modern development of international organizations. In particular, Baluta I.V. [1] and Ryneiska L.S. [2] analyzed the role of international organizations in the globalization process and the formation of international economic development strategies. Sazonets I.L. [3] investigated the role of NGOs in the regulation of international economic relations. Khomaiko K. [4] studied the cooperation of public authorities with IOs, Horbatiuk Ye. [5] investigated the activities of international intergovernmental organizations of the global type in the system of socio-humanistic security, Hodovanyk Ye.V. and Pokatovych M.O. [6] carried out the studies on strengthening the role of IOs in counteracting acts of aggression and directions of their reform. The works of Dereval Yu. [7] have been devoted to the issue of cooperation with the ILO. Zamkovyi R.V. [8] studied the professional engagement and interaction of Ukraine with the International Organization for Standardization. The effects of cooperation with international financial organizations on the national economy have been the subject of researches by Klymenko K.V. and Savostianenko M.V. [9], Kolosova M.P. [10], Tereshchenko H.M. [11] and others.

Thus, researchers, most commonly, tend to analyze the activity of international organizations in specific spheres of economy. At the same time, there is no comprehensive approach that would cover the improvement of the theoretical and methodological apparatus of IOs and analysis of current trends in the development of the studied institutions of various types, in particular, financial and sectoral, including in the field of agriculture.

The purpose of the article is to determine the theoretical and methodological foundations of the functioning mechanism of international organizations and substantiation of new criteria for their classification, study of current developmental features and problems in cooperation between Ukraine and IOs in various fields.

Part 1. Theoretical foundations of the functioning mechanism of international organizations

Today, the definition of international organizations distinguishes the institutional approach, according to which international organizations are the permanent institution of comprehensive international relations, which arises between the three parties (states) and embodies the agreed goals, activities, as well as, directly, political and legal norms [4].

Domestic and foreign scholars classify IOs according to the following criteria: membership of subjects of international relations and legal status of

the organization, geographical coverage, functional orientation, nature of activities, the procedure for joining the organization, etc. (Figure 1).

All IOs in the process of their activities vigorously interact with each other and form a single international system, the main purpose of which is to assist its participants in terms of economic development, the unification of general rules regulating international relations.

International organizations perform various competences: *subject*, covering general (political, military and political) and special (social, economic, cultural, financial, etc.) aspects, according to the statutory documents defining the core activities of an IO; *regulatory*, that determines the legal validity of the decisions of an IO on its subject competence, and the bodies of international organizations within their powers on the subject competence consider and make decisions, investigate identified problems and provide recommendations for overcoming them, sign international agreements, settle disputes between members; *general*, which includes the implementation of powers aimed at achieving its main goals and objectives; *special* – solving administrative and technical issues that are not directly related to the implementation of the main objectives of an IO; *external* – the implementation of external relations strategies with states no matter if they have the status of a member of an IO, international and non-governmental organizations, individuals and legal entities; *internal* – solving internal issues concerning the activity of a particular IO, including financial, administrative, technical, etc.

According to the allocation of powers and authority in the constituent document, there are distinguished *direct* (unambiguous powers of the bodies of an organization, enshrined in the text of the constituent act) *and the promised competence*.

In the course of their work, IOs perform certain functions. The regulatory function is to make decisions aimed at implementing the goals and principles of the organization, in the standards of conduct established for member countries, which have moral and political or legal significance.

By its *operational function*, the IO performs its duties independently, using inhouse human and material resources, while, when performing regulatory and control functions, the organization impels member states to fulfil those tasks through political pressure. The *control function* consists in the executing of organized control over the compliance of the behavior of its members with international law to encourage the implementation of the provisions of the relevant documents, under the principle of respect for state sovereignty without interference in the internal affairs of states.

The coordination and information function is to inform the international community about the goals, policies and activities of the international organization.

The advisory function is manifested in the preparation and conduct of consultative work for the States and institutions concerned. Consultations consist of several phases: «comparison», «negotiations»; «adoption of recommendations by the organization».

An international organization can be created as a result of the agreed will of the countries, it is fixed either in an international agreement or in a decree of an existing organization. The constituent document is adopted, the structure of the organization is formed, and the highest governing body is created. Special preparatory bodies are responsible for forming the structure of the IO. They develop draft rules and procedures for the newly created bodies, set up headquarters, set the agenda for the main bodies, and develop agreements and recommendations related to the agenda.

All IO bodies have a certain structure and composition, a defined decision-making procedure.

The financial resources of the IO consist mainly of contributions from member countries and are directed to common goals.

In the structure of the IO, the bodies form a kind of meso-level of the organization, which provides a link between the macro and micro levels (member states of the IO and individuals, including representatives of states in the IO, staff, experts, respectively).

According to the ideal model of the shaping and activity of the IO bodies, they rely on the rational reasons of the IO members and function in order to achieve the main tasks of the organization, in case of having adequate resources, and are fully controlled by the organization and its members. In practice, IO bodies are formed as a result of the interaction of the adverse interests of different countries, pressure groups and social forces, which determines their size, composition and competence, etc.

By their functions, bodies in international organizations are divided into main, executive, administrative, control and subsidiary; *by frequency of meetings*: permanent and sessional; *by the nature of membership*: intergovernmental, interparliamentary, consisting of persons in a personal capacity, or of national committees and groups; *by a number of members*: bodies of entire and limited membership; *by the nature of the constitution*: elected and non-elected; on the legal basis of creation: statutory, conventional, created by the decree of other bodies; *by geographical location*: internal and external bodies; *by functions*: decision-making bodies and those that control the activities of the organization.

Bodies in the IO **accept a decision** on the initiative of one or a group of states, bodies or officials. The constituent documents of international organizations mostly contain definitions of decisions in the form of resolutions, decrees or regulations. However, in practice, first of all, guidelines, recommendations, rules and regulations, etc. are accepted.

Decisions of international organizations are classified according to the following criteria: geographical area, legal status, scope, direction, method of acceptance, functional authorities, etc. *The decision-making procedure* includes the following steps: raising a question, considering a question and developing a resolution, accepting a decision. In this case, the methods of weighted voting, majority, consensus, and unanimous, are used.

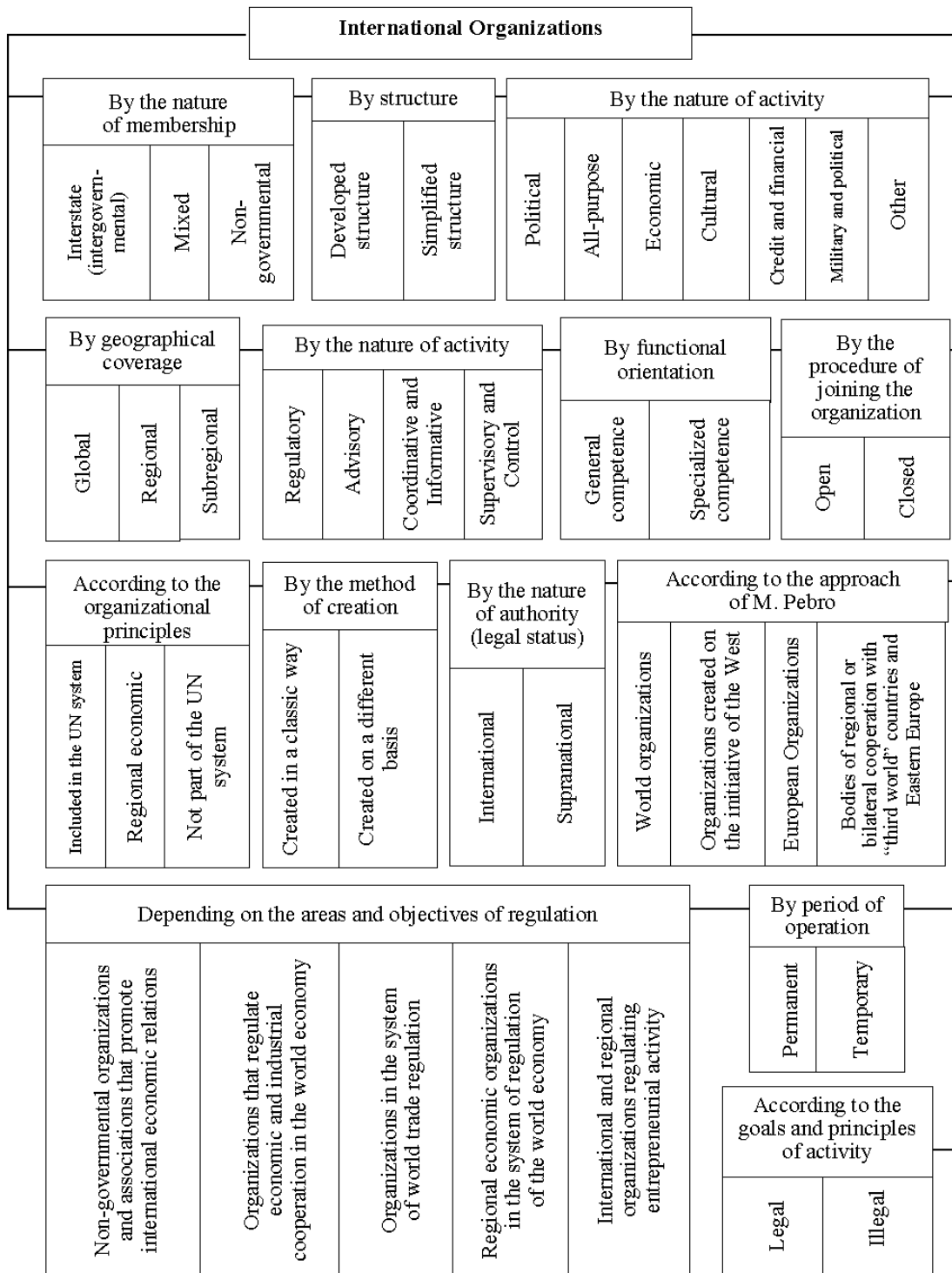


Figure 1. Classification of international organizations

Source: compiled by the authors on the basis of [1; 3; 12; 13]

Part 2. Cooperation of Ukraine with International Financial Institutions (IFIs)

Today, there is observed an increasing role of international non-governmental organizations in the world. In the context of global

informational confrontation, they influence world politics via mobilization of public opinion, the pressure on the interstate organizations and individual countries to address specific problems, monitor government activity in different spheres of public life and control the fulfillment of the obligations taken [1].

The degree of the monetary system performance efficiency in the world and individual countries depends on the activities of International Financial Institutions (IFIs). However, as a rule, they contribute to the economic progress of the countries, to the extent consistent with their ideology as representatives of developed countries, which is the reason for the asymmetry of the economic system, the uneven distribution of the globalization benefits between countries and its subjects [14].

During its membership in the IMF (since 1992), Ukraine received 22 410.76 million SDR (32 900 million USD) (see Table 1). This cooperation, aimed at stabilizing Ukraine's financial system and carrying out reforms towards sustainable economic development, provides an opportunity to receive funding from other IFIs, such as the World Bank, EBRD, EIB and others, as well as from the governments of the USA, the EU, Germany, Canada, Japan.

Table 1

The main periods of cooperation between Ukraine and the IMF

Period (years)	Credit programs	Loan volumes
1. 1994-1995	System transformational loan	498.7 million SDR, or 763.1 million USD
2 1995-1998	Three one-year Stand-by Arrangements	1 318.2 million SDR (1 935 million USD)
3.1998-2002	Extended Fund Facility (EFF)	1 193.0 million SDR (or 1 591.0 million USD)
4. 2002- 2008	«Precautionary» Stand-by Agreement.	411.6 million SDR, 30% of Ukraine's quota, or 600 million USD
5. 2008-2013	Stand-by Agreement (SBA) dated November 5, 2008	11 billion SDR (16.4 billion USD)
6. 2014-2017	April 2014. A new two-year exceptional access Stand-By Arrangement (SBA)	10.976 billion SDR, or almost 17.1 billion USD
	March 11, 2015. EFF for four years	12.348 billion SDR or almost 17.5 billion USD or 15.5 billion EUR
7. 2018-2019	October 19, 2018. A 14 months Stand-by Arrangement, which replaced the EFF Program approved in March 2015	3.9 billion USD
	December 18, 2018 – the new SBA	1 billion SDR (about 1.38 billion USD).

Source: compiled by the authors based on [17]

Although, Ukraine has not met the obligatory requirements of the IMF to launch a new three-year program of expanded financing of 5.5 billion USD, in December 2019, a new 18-month program has been approved to help Ukraine's economy and health care system to overcome the effects of the pandemic. Indeed, the ineffective WHO decisions in countering the development of the COVID-19 pandemic were disastrous for the economy of Ukraine and the entire world. A drop in production and foreign trade, declining living standards against the sharpening of political turmoil and environmental degradation is the new reality for domestic enterprises to function in.

In total 80 countries with emerging markets applied to the IMF for assistance by 20 billion USD. Having assessed the financial needs of the markets at 2.5 trillion USD [15], the IMF approved the immediate relief of the debt burden for 25 IMF member countries under the IMF's revamped Catastrophe Containment and Relief Trust (CCRT) as part of the Fund's response to help address the impact of the COVID-19 pandemic [16].

Ukraine implements joint projects with the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) and the European Investment Bank (EIB). The largest amounts of funds are directed to the renovation of roads and highways, improving the safety of nuclear power plants and hydropower plants.

The total amount of funds provided by the EIB to Ukraine is over 6.4 billion EUR. In the public sector, 20 projects are funded for a total of 4.089 billion EUR, 651.46 million of which have already been utilized (see Table 2) [18].

Table 2

**Disbursement of funds for the EIB projects
in the public sector of Ukraine**

№	Agreement number, date (dd/mm/yyyy)	Project title	Loan amount, million EUR	Disbursed at April 1, 2020	
				million EUR	%
<i>Projects under implementation</i>					
1	№ 81.423 dd 25.10.2013	DNIPROPETROVSK METRO CONSTRUCTION COMPLETION	152	19.33	12.72
2	№ 31.177 dd 21.09.2012	HYDRO POWER PLANTS REHABILITATION	200	44	22.00
3	№ 24.668 dd 20.10.2008	RIVNE-KYIV HIGH VOLTAGE LINE. Construction of a 350 km long 750 kV AC transmission line.	150	102.45	68.30
4	№ 31.143 dd 16.09.2011	750KV ZAPORIZHZHIA-KAKHOV-SKA TRANSMISSION LINE. Construction of (1) a 190 km long 750 kV AC transmission line, (2) a new	175	72.7	41.54

№	Agreement number, date (dd/mm/yyyy)	Project title	Loan amount, million EUR	Disbursed at April 1, 2020	
				million EUR	%
		750/330 kV substation at Kakhovska, and (3) 330kV line interconnections into the existing 330 kV network.			
5	№ 81.420 dd 01.12.2014	URENGOY- POMARY-UZHGOROD GAS PIPELINE infrastructure rehabilitation project.	150	0	0.00
6	№ 26.131 dd 27.05.2011	EUROPEAN ROADS UKRAINE II (Rehabilitation and improvement of about 350 km of highways radiating from Kyiv in central Ukraine)	450	212.91	47.31
7	№ 81.421 dd 07.05.2014	BESKYD RAILWAY TUNNEL (Construction project)	55	54.77	99.58
8	№ 85.103 dd 11.11.2016	UKRAINE URBAN PUBLIC TRANSPORT FL (Upgrading of public transport infrastructure in 20 municipalities)	200	0	0.00
9	№ 25.474 dd 02.02.2010	MYKOLAYIV VODOKANAL (Water supply and sewerage system development)	15.54	5	32.18
10	№ 84.160 dd 22.12.2014	UKRAINE EARLY RECOVERY (Framework loan to support priority investments in the recovery of areas affected by the conflict in the Ukrainian region of Donbas)	200	47	23.50
11	№ 82.844 dd 24.12.2014	APEX LOAN FOR SMES & MID-CAPS (UKRAINE)	400	93	23.25
12	№ 81.425 dd 23.07.2015	UKRAINE MUNICIPAL INFRASTRUCTURE PROGRAMME	400	0.3	0.08
13	№ 85.055 dd 28.12.2015	UKRAINE AGRI-FOOD APEX LOAN	400	0	0.00
14	№ 84.172 dd 19.12.2016	UKRAINE HIGHER EDUCATION	120	0	0.00
15	№ 81.843 dd 19.12.2016	UKRAINE RAILWAY MODERNIZATION (PJSC «Ukrzaliznytsia» infrastructure modernization)	150	0	0.00
16	№ 85.847 dd 11.12.2017	KHARKIV METRO EXTENSION	160	0	0.00
17	№ 86.980 dd 09.07.2018	UKRAINE URBAN ROAD SAFETY	75	0	0.00
<i>Projects under preparation</i>					
18	№ 87.554 dd 24.05.2018	SUBSTATIONS RELIABILITY ENHANCEMENT PROGRAMME	136	0	0.00
19	№ 87.617 dd 17.12.2018	UKRAINE TRANSPORT CONNECTIVITY	50	0	0.00

№	Agreement number, date (dd/mm/yyyy)	Project title	Loan amount, million EUR	Disbursed at April 1, 2020	
				million EUR	%
20	№ 89.419 dd 22.11.2019	EUROPEAN ROADS UKRAINE III (TEN-T network)	450	0	0.00
		TOTAL	4088.54	651.46	15.93

Source: compiled by the authors based on [18]

The EBRD is one of the largest institutional investors in Ukraine. The total amount of financing allocated to Ukraine is 14.7 billion EUR (454 projects). As of the beginning of 2020, 7 joint projects with the EBRD in the total amount of 1 522.0 million EUR have been under implementation. The share of funds used is 51.2% of the total loans (see Table 3) [16].

Table 3

Disbursement of funds for the EBRD projects in the public sector of Ukraine

№	Project number, date (dd/mm/yyyy)	Project title	Loan amount, million EUR	Disbursed at March 31, 2020	
				million EUR	%
1	46411 dd 11.12.2017	Kharkiv Metro Extension	160.00	1.60	1.00
2	47947 dd 30.12.2015	Hydro Power Plants Rehabilitation Project	180.00	47.63	26.46
3	42608 dd 15.12.2014	NAK Naftogaz Emergency Pipeline Upgrade and Modernisation (Urengoy-Pomary-Uzhgorod gas pipeline modernisation)	150.00	1.50	1.00
4	41614 dd 27.07.2012	Dnipropetrovsk Metro Construction Completion Project	152.00	32.00	21.05
5	42086 dd 25.03.2013	Complex (Consolidated) Safety Upgrade Program of Power Units of Nuclear Power Plants	300.00	297.86	99.29
6	40147 dd 19.10.2010	750 kV Zaporizhzhia Kakhovska Line Project	160.00	134.53	84.08
7	401885 dd 26.11.2010	Rehabilitation and improvement of highways radiating from Kyiv in central Ukraine	450.00	372.43	82.76
TOTAL			1552.00	887.55	57.19

Source: compiled by the author based on [19]

The practice of raising funds from IFIs indicates a positive impact on the development of SME through lending, equity investments, guarantee instruments, issue bonds in local currency. For 20 years, the EBRD has been financing the Ukrainian SME with technical support from the EU, USAID, CIDA, Frontier Finance International (FFI) (USA), Internationale Projekt Consult GmbH (Germany), Development Finance International, Inc. (France), the governments of Canada and the Netherlands.

The World Bank (WB) is Ukraine's second-largest creditor. It consists of the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) and the International Development Association (IDA). During the cooperation with the World Bank, 55 loans totaling 12.24 billion USD were appropriate for Ukraine, 9.5 billion USD of which was received. As of today, 44.8% of funds provided by the WB to Ukraine have been used to implement projects (see Table 4).

The case of growing Ukraine's external debt to IFIs is particularly risky (Figure 2). The actual issue is the stability of the exchange rate policy of Ukraine. Since the beginning of Ukraine's cooperation with IFIs, especially with the IMF, the liberalization of the NBU's exchange rate policy has intensified, together with the low institutional level of the monetary system development, the strengthening of foreign policy risks, foreign trade imbalance of Ukraine contributed to the substantial devaluation in 2013-2018 (Figure 3). Therefore, the priority should be to ensure the timely repayment of financial assistance to IFIs.

Among the problems in the field of monetary and financial cooperation of Ukraine with IFIs is the reduction of Ukraine's solvency; lack of balance of payments; growth of external debt; imbalance of macroeconomic conditions, and consequently, the deterioration of the investment climate in Ukraine; loss of purchasing power due to reduced revenues and rising inflation; low level of economic and political security of Ukraine; inefficient use of borrowed funds; corruption.

According to Klymenko K.V. [9], despite the long-established consistent statutory regulation system of cooperation with IFIs developed in Ukraine, attracted resources are not used efficiently due to lack of a strategic roadmap for reform in certain sectors; the need to amend legislation, lengthy procedures for the preparation of tender documents, considerable time for approval on land allocation; low institutional capacity of the responsible executor and beneficiaries of projects; lack of funds to pay VAT.

Table 4

**Disbursement of funds for the World Bank projects
in the public sector of Ukraine**

Project Title	Loan amount, million USD	Disbursed at April 1, 2020		Closing date of the project (dd/mm/yyyy)
		million USD	%	
Second Roads and Safety Improvement Project	450	392.71	87.3	30.06.2020
Social Assistance System Modernization Project	300	161.558	53.9	01.10.2020
Second Urban Infrastructure Project	292.1	83.92	29.5	30.10.2020
District Heating Energy Efficiency Project	160	68.29	42.7	30.10.2020
Second Power Transmission Project in Ukraine	270	66.2	24.6	30.06.2020
Serving People, Improving Health Project	214.73	127.32	59.3	30.09.2020
Road Sector Development Project	337.8	61.47	18.2	31.12.2021
Access to Long Term Finance Project	150	56.41	37.6	30.03.2022
TOTAL	2323.07	1040.84	44.8	–

Source: compiled by the authors based on [20]

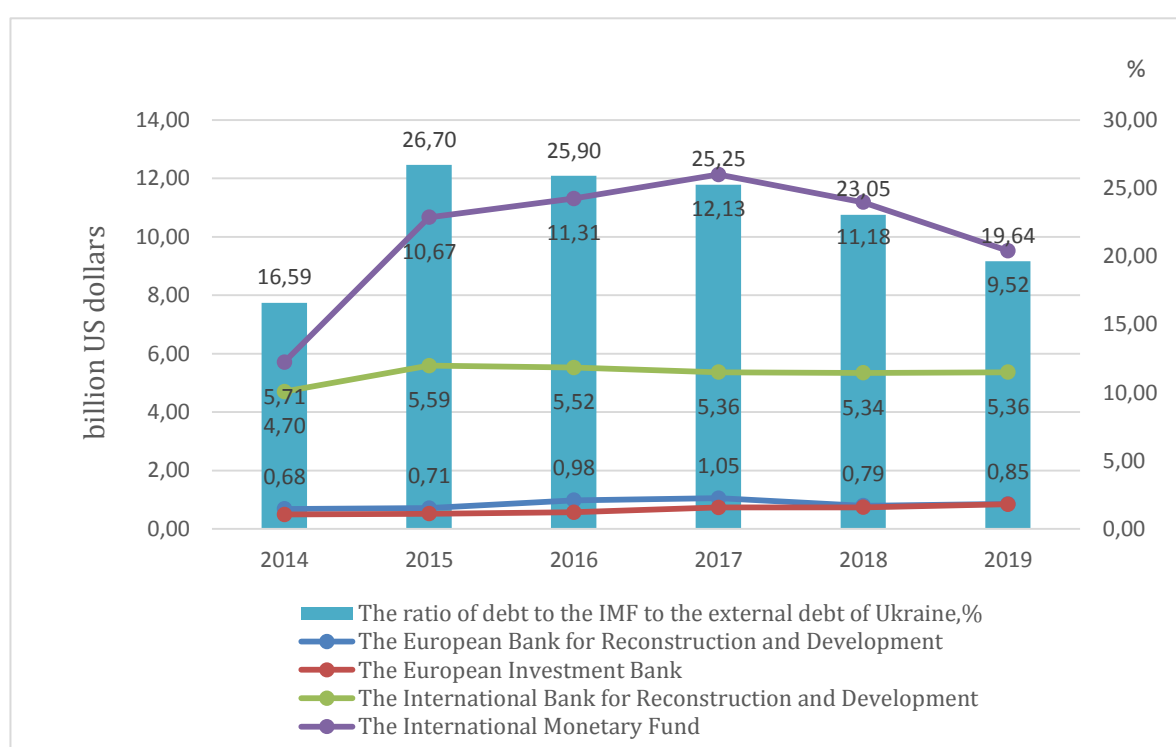


Figure 2. Ukraine's debt to IMF in 2014-2019

Source: compiled by the authors based on [21]

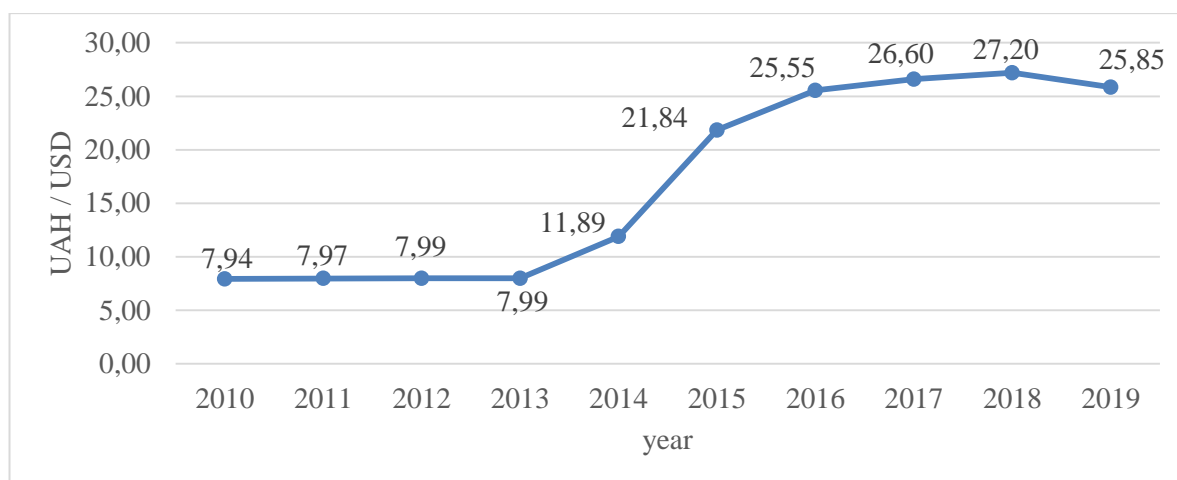


Figure 3. The nominal exchange rate for 2010-2019, UAH / USD

Source: compiled by the authors based on [22]

Part 3. Agro-industrial complex of Ukraine within the system of International Organizations

Agro-industrial complex of Ukraine (agro-industry) unites industries aimed at the production and processing of agricultural raw materials, obtaining finished products, as well as marketing and retail sales: agriculture itself; industries and services, providing agriculture by means of production and material resources; agro-processing industries; infrastructure unit.

The introduction of strategic development lines in the agro-industrial sector and the deepening of cooperation with IOs are taking place simultaneously. Ukraine is a member of 23 international organizations in the field of agriculture, forestry and fisheries.

Effective trading and ensuring the competitiveness of Ukrainian agribusiness products in the international market depends not only on cooperation with sectoral international organizations affecting the processes of production and processing of raw materials (the Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), the International Union for the Protection of New Varieties of Plants (UPOV), the International Seed Testing Association (ISTA), the International Grains Council (IGC), and the International Sugar Organization (ISO); the International Organisation of Vine and Wine (OIV) and others (see Fig. 4, Table 4), but also with the institutions studied in the field of international trade (in particular, the WTO, the Black Sea Trade and Development Bank (BSTDB), the World Customs Organization, the Bureau of International Expositions (BIE), the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO)).

Therefore, *by the place in the value chain* of a separate branch of production, in particular, in the agro-industrial complex, we offer to allocate *IO directly influencing the production and processing of raw materials* (including internal

logistics and production process) and *IOs providing effective development of foreign trade* (external logistics, marketing and sales).



Figure 4. Cooperation of the central executive bodies of Ukraine with international organizations in the field of agribusiness

Source: compiled by the authors based on [23]

Table 4

Membership of Ukraine in international organizations in the field of agriculture, 2019

№	Title of an IO (Date of accession, dd/mm/yyyy)	Membership status	Fulfillment of financial liability to IO	
			Type of currency	The amount of financial commitments for 2019 / volume of outstanding financial obligations in previous years
1	European and Mediterranean Plant Protection Organization (EPPO) (27.01.1994)	Full member	EUR	84 540.00 / None
2	International Seed Testing Association (ISTA) (28.04.2000 – associate member, 23.12.2009 - full member)	Full member	CHF	6 438.00 / None
3	International Vine and Wine Organization (OIV) (09.10.1996)	Observer status was lost due to debt	EUR	Will be accrued after the observer status is renewed / 29 480.00
4	International Sugar Organization (ISO) (22.10.1994)	Membership was terminated due to a debt	GBP	Will be accrued after the status is renewed / 72 106.00
5	International Grains Council (IGC) (01.06.1998)	Full member	GBP	52 647.00/ 297 909.00
6	International Union for the Protection of New Varieties of Plants (UPOV) (03.11.1995)	Full member	CHF	10 728.00/64 368.00
7	Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) (29.11.2003)	Full member	EUR, USD	193 857.85 EUR and 278 820.49 USD / None
8	World Organization for Animal Health (OIE) (11.07.1994)	Full member	EUR	168 200.00 (fully paid)/ None
9	Commission of the Convention on the Protection of the Black Sea Against Pollution (04.02.1994 (the accession of Ukraine); 14.04.1994 (date of entry into force for Ukraine)	Full member	USD	60 000.00 (indicative amount)/ None
10	Commission for the Conservation of Antarctic Marine Living Resources (CCAMLR) (22.05.1994)	Full member	AUD	135 138.00 / None
11	International Commission for the Protection of the Danube River for the Convention on Cooperation for the Protection and Sustainable Use of the Danube River (13.03.2003)	Member of a Commission	EUR	54 394.00 (indicative amount)/ None
12	Northwest Atlantic Fisheries Organization (NAFO) (08.07.1999)	Full member	CAD	60 417.00 / 43 999.62

Source: compiled by the Author based on [23, 24]

Ukraine works collaboratively with IO in the field of environmental protection (the WB, IBRD, EBRD, EIB, the Nordic Investment Bank (NIB), subnational finance from the International Finance Corporation (IFC), the Nordic Environment Finance Corporation (NEFCO), the Global Environment Facility (GEF), the Eastern Europe Energy Efficiency and Environment Partnership (E5P), the Swedish International Development Cooperation Agency (SIDA), the DemoUkraineDH NEFCO Programme, the German Society for International Cooperation (GIZ), the Charles Stewart Mott Foundation, the Heinrich Boell Foundation) [10]. However, the opportunities for such cooperation are not fully used, due to the lack of motivation to intensify nature conservation and environment-related activities at the local communities' level and due to the shortcomings of the relevant domestic legislation, the lack of a comprehensive program to improve environmental performance.

In conditions of accelerated integration of countries, the protection of their population interests and the settlement of social and labour problems is relevant [7]. The leading role in this process is played by the International Labor Organization (ILO), which actively improves its program bases and international labor standards and mechanisms to lay the foundations of reliable protection of working people. In particular, a joint project of the EU Delegation to Ukraine and the ILO entitled «Towards safe, healthy and declared work in Ukraine» is to be implemented in 2020-2022.

The current standard-setting activities of international intergovernmental organizations of a global type are aimed at creating conditions of equal opportunities both at the level of countries and for all members of society within a single country in achieving the goals of human development, peace and security [5].

However, as Hodovanyk Ye.V. proves, strengthening the role of international organizations in countering acts of aggression as an important direction of their reform at the present stage should be carried out by institutional modernization of their structure and expansion of powers in accordance with the current international situation. Changes are possible in case of an international law-making consensus of the states with the greatest military-political and economic potential and other countries of the world based on the inviolable international legal principles of peaceful coexistence.

As it is known, the main reason for the UN low effectiveness in countering acts of military aggression is the right to veto resolutions of UN Security Council that is the UN body responsible for maintaining international peace and security in the world by its permanent members [6].

In view of this, in our opinion, it is expedient to allocate the appropriate criterion for classifying IOs, namely «compliance with changes in the international context». According to it, IOs can be divided into ones *whose activities correspond to modern realities* and those *in need of reorganization*.

Conclusions

IOs actively interact with each other, form a single system and are an integral part of the international relations by virtue of promoting mutual integration of states, intensification of their economic growth, increase in the volume of common foreign trade due to the elimination of non-tariff and customs barriers, improvement in the global economy, participating countries financial sector development through direct investment.

International organizations, through a system of bodies with a defined structure and composition, perform a list of certain functions within their competences through decision-making in the prescribed manner and are funded mainly by contributions from member countries.

Today, there is an increasing role of international governmental and non-governmental organizations in Ukraine and the world as a whole. In recent decades, monetary and financial cooperation between Ukraine and IFIs has become important. Minimization of the currency and debt risk factors of Ukraine in cooperation with IFIs by solving problems in the field of public administration will help to stabilize the economic and political situation, economic progress of the country, including the development of small and medium business, investment attractiveness and development of entrepreneurship, stabilization of financial and currency systems.

The effectiveness of Ukraine's cooperation with IO in the field of environmental protection depends on increasing the motivation to intensify nature conservation and environment-related activities at the local communities' level, improving domestic legislation, developing a comprehensive program to enhance environmental performance.

The implementation of joint projects with the International Labor Organization contributes to raising the level of protection of the interests of the population of Ukraine and resolving the problems of social and labor relations.

Deterioration of socio-economic development of Ukraine is associated with the system imperfection of the IOs in counteracting acts of aggression that requires immediate institutional modernization of their structure.

Given the results of the study of existing approaches to IO classification and having analysed current trends in their development as the subjects of international relations, including in the field of agriculture, taking into account the global downturn, we suggest supplementing the existing classification list with new criteria: «compliance with changes in the international context» (IOs whose activities correspond to modern realities and those in need of reorganization), «a place in the value chain of products of a certain industry» (IOs directly affecting the production and processing and those ensuring the effective development of foreign trade in the industry).

References:

1. Baluta I. V. (2017) Analiz diyalnosti mizhnarodnykh neuryadovykh orhanizatsiy v umovakh hlobalizatsiyi [Analysis of international NGOs in the context of globalization]. *Current issues of public administration*, no 1, pp. 106-112. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2017_1_18
2. Ryneiska L. S. (2018) Rol mizhnarodnykh orhanizatsiy u formuvanni mizhnarodnykh stratehiy ekonomichnoho rozvytku [The role of international organizations in shaping international economic development strategies]. *Efektivna ekonomika* [Efficient Economy] (electronic journal), no. 3. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/56.pdf (accessed 15 June 2020).
3. Sazonets I. L., Sipailo N. A. (2016) Rol neuryadovykh orhanizatsiy u systemi rehulyuvannya mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn [The role of NGOs in the regulation of international economic relations]. *Bulletin of National University of Water Management and Environmental Sciences (Ukraine, Rivne), Series «Economic Sciences»*, vol. 3(75).
4. Khomaiko K. (2018) Spivrobitnytstvo orhaniv publichnoyi vlady z mizhnarodnymy orhanizatsiyamy: naukovyy diskurs [Cooperation of public authorities with international organizations: scientific discourse]. *Public Administration and Local Self-Government*, vol. 4(39).
5. Horbatiuk Ye. (2017) Mizhnarodni mizhuryadovi orhanizatsiyi hlobal'noho typu u systemi zabezpechennya sotsiohumanitarnoyi bezpeky [International intergovernmental organizations of global type in the system of socio-humanitarian security]. *Bulletin of NAPA under the President of Ukraine (Ukraine, Kyiv, Series «Public Administration»*, vol. 3'2017, p.78.
6. Hodovanyk Ye.V., Pokatovych M.O. (2017) Posylennya roli mizhnarodnykh orhanizatsiy u protydyi aktam ahresiyi yak vazhlyvyi napryam yikh reformuvannya na suchasnomu etapi [Strengthening the role of international organizations in counteracting acts of aggression as an important direction of their reform at the present stage]. *Bulletin of Mariupol State University (Ukraine, Mariupol), Series «Law»*, vol. 13, p. 67.
7. Dereval Yu. (2017) Fundamentalni zasady diyal'nosti mizhnarodnoyi orhanizatsiyi pratsi v umovakh hlobalizatsiyi [Fundamental principles of the international labor organization in the context of globalization]. *The Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine (Ukraine, Kyiv)*, vol. 6/2017, p. 55.
8. Zamkovyi R.V. (2019) Spivrobitnytstvo Ukrayiny z mizhnarodnoyu orhanizatsiyeyu zi standartyzatsiyi [Cooperation of Ukraine with the International Organization for Standardization]. *The Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine (Ukraine, Kyiv)*, vol. 1/2019, p. 104.
9. Klymenko K.V., Savostianenko M.V. (2018) Zabezpechennya rezul'tatyvnosti realizatsiyi v Ukrayini proektiv z vykorystannyam resursiv mizhnarodnykh finansovykh orhanizatsiy [Ensuring the effectiveness of projects in Ukraine using the resources of international financial organizations]. *RFI Scientific Papers*, no. 3(84), p.102.
10. Kolosova M. P. (2018) Spivrobitnytstvo Ukrayiny z mizhnarodnymy orhanizatsiyamy u sferi finansuvannya pryrodookhoronnoyi ta ekolohichnoyi diyal'nosti [Cooperation of Ukraine with international organizations in the field of financing conservation and environmental activities]. *RFI Scientific Papers*, no. 2(83), p. 146.
11. Tereshchenko H. M., Kaplenko O. I., Severina Kh. I. (2017) Problemy ta perspektyvy zaluchennya resursiv mizhnarodnykh finansovykh orhanizatsiy [Problems and prospects of attracting resources from international financial institutions]. *RFI Scientific Papers*, no. 3(80), p. 111.

12. Kozak YU. H., Kovalevskiy V. V., Lohvinova N. S. (ed.) (2009) *Mizhnarodni orhanizatsiyi* [International Organizations] (textbook). Kyiv: Tsentri Navchalnoi Literaturey (Educational Literature Centre), 223 p., p. 13. (in Ukrainian)
13. Skrypnyk O. M. (2011) *Istoriia mizhnarodnykh orhanizatsii* [The history of international organizations] (textbook). Uman: PP Zhovtyi O.O. (in Ukrainian)
14. Zaplitna T. V. (2018) *Stratehiyi ta osoblyvosti diyalnosti mizhnarodnykh kredytno-finansovykh orhanizatsiy v Ukraini* [Strategies and features of international credit and financial organizations in Ukraine]. *Scientific Journal*, vol. 6, p. 132.
15. *About 80 countries asked the IMF for financial assistance in the fight against coronavirus (electronic resource)*. Available at: https://zik.ua/news/economics/blyzko_80_krain_prosiat_mvf_pro_finansovu_dopomohu_v_borotbi_z_koronavirusom_964121
16. *IMF eased the debt burden to 25 countries through COVID-19 (electronic resource)*. Available at: <https://hromadske.ua/posts/mvf-polegshiv-borgovij-tyagar-dlya-25-krayin-svitu-cherez-koronavirus>
17. Ministry of Finance of Ukraine. *The International Monetary Fund (electronic resource)*. Available at: <https://mof.gov.ua/uk/mvf>
18. Ministry of Finance of Ukraine. *The European Investment Bank (electronic resource)*. Available at: <http://www.menr.gov.ua/international/international2/180-yeib>
19. Ministry of Finance of Ukraine. *The European Bank for Reconstruction and Development (electronic resource)*. Available at: <https://mof.gov.ua/uk/ebrr>
20. Ministry of Finance of Ukraine. *The World Bank (electronic resource)*. Available at: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=388308&cat_id=3531
21. Ministry of Finance of Ukraine [official web site]. Available at: <http://www.minfin.gov.ua>
22. The National Bank of Ukraine [official web site]. Available at: <https://www.bank.gov.ua>
23. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of September 13, 2002, № 1371. On the procedure for participation of central executive bodies in the activities of international organizations of which Ukraine is a member. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1371-2002-%D0%BF#Text>
24. The Unified State Register of International Organizations of which Ukraine is a Member (as of 08.2019). Available at: <https://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/io-register>

Shevchenko V. Yu.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

PANDEMIC GLOBAL SHOCKS AND NATIONAL ECONOMIES

Summary

Global pandemic of COVID-19 coronavirus since beginning of 2020 has caused quick and deep changes in the world economic and social environment. The unexpected nature and high speed of such changes could be considered several respects: public health shock due to rapid spread on new coronavirus COVID-19; economic shocks as pandemic impact on business freezing and GDP contraction; financial shock as quick overrun of budget spending for virus resilience and economy protection; social shock due to lockdowns and job losses.

The nature of such shocks should be discovered in order to consider their impact, short-term and future implications. The cumulative outcome of such shocks is ignition and deepening of world economic depression, uncertainty with recovery and returning to the normal economic growth. The possibilities and type of recovery would be also linked to structural changes in the national and world economies.

World trade, market trends and globalization should be re-thought in a view of a new normal since pandemic shocks. The shocks consequences should be managed on the national and international levels.

Introduction

At the end of 2019, the forecasts of the IMF and other international organizations have predicted moderate world economic growth. As it have been discovered later, similarly at that time the hidden traces of coronavirus named COVID-19 have been allocated in different places: in China with several cases of ill people, in sewage water samples collected at that time in Italy and Spain.

The threat of coronavirus COVID-19 have appeared in January 2020 in China, infection clusters emerged in February 2020 in few European and Asian countries and, since March 2010, a virus cases have been rapidly spillover to different countries. COVID-19 has been considered as extremely dangerous due to transfer between people, not studied nature, unknown treatment protocols, no targeted medications and vaccines. Virus consequences in many cases were life-threatening: rapid pneumonia, impact on the cardiovascular system and internal organs, worsening of other illnesses. Virus cases and deaths tolls increased in cases of large groups of people, especially seniors – sport events, hospitals, care

homes. Therefore, WHO and governments considered virus as pandemic extremely dangerous for the world population.

Pandemic has generated rapid and wide challenges, which has become, in fact, as a cluster of public health, economic, financial and social shocks affecting the virus cases countries and the global environment.

Globalization has enforced interconnectedness of countries by intensive international trade, cross-border value chains, flow of capital and information, people travel and migration. Therefore, globalization has made the ways of coronavirus spillover between nations. The pandemic resilience was based on the breach of connection to stop spillovers.

The nature of the pandemic generated shocks should be discovered in order to assess their current and potential impact on the economies and financial systems. Major cumulative shocks outcome are enforcing the world economy into depression.

Therefore, a cycle «shocks-depression-recovery» should be studied in order to foresee a character and deepness of recession, its major implications specific in different countries. The recovery types and time frame also should be considered in line with policy recommendations.

Part 1. Pandemic related global shocks

Rapid spread of the dangerous COVID-19 generated a shock for public health systems – uncertainty with virus spread, extreme demand for medical services, lack of medical supplies. Many of country's public health systems capacity to withstand virus spread and provide treatment have been considered as inadequate. Emergency measures by governments have been introduced from country to country. Those policies were to get emergent medical supplies (face masks, protection for medical staff, special equipment such as lung ventilation equipment), extension of specialized infections hospitals capacity by re-profiling of existing hospitals, construction of new buildings and conversion of large spaces (like sport and exhibition halls) into equipped bedded facilities.

Public health shocks and urgent need to improve hospitals capacity to withstand virus have generated extreme demand for additional funding, which could not be met within allocated budget provisions. Countries have to rise urgent funding from domestic and international sources, including emergency financing from the IMF and other international organizations.

To downsize the virus impact, many countries imposed lockdowns, most businesses have been shot down, cities, domestic and international transport has been terminated, economic and social life has been mostly frozen. Communication within and between countries have been disrupted, foreign trade has been eliminated, international supply chains and services have been interrupted.

Pandemic has generated very quickly the shocks to markets and economic connections. By expression of Professor Roubini, a well-known futurist, who

predicted global financial crisis of 2008, «The shock to the global economy from COVID-19 has been both faster and more severe than the 2008 global financial crisis (GFC) and even the Great Depression. In those two previous episodes, stock markets collapsed by 50% or more, credit markets froze up, massive bankruptcies followed, unemployment rates soared above 10%, and GDP contracted at an annualized rate of 10% or more. But all of this took around three years to play out. In the current crisis, similarly dire macroeconomic and financial outcomes have materialized in three weeks» [12].

Pandemic following the health shock, have generated a number of other shocks for the world. It takes to clarify in general the nature of shocks and how they are influencing the economy and society. Pandemic generated shocks cluster could be designated such as:

- psychological shock as reaction on the unexpected event of unknown and deadly dangerous virus in the conditions of no proven medicine and vaccine, this put strong stress and fear of uncertainty on population and decision-makers;

- public health shock have emerged due to rapid spread on coronavirus COVID-19 with dangerous impact on human life, lack of effective medications and medical supplies, challenge to the hospitals capacity;

- economic shocks resulting of public policies to eliminate virus spread by freezing business and social activities, which led to contraction of the economies and markets;

- financial shocks ignited by extraordinary expenses for virus localization and treatment, business and social losses resilience;

- social shocks originated in changes of social imperatives of life such as lockdowns and remote work, social consequences of public health shocks and economic shocks such as unemployment, lockdown and switch to remote activities.

The broad range of actual shocks is raising an issue of general understanding of shocks nature. In researches two major types of shocks of different origin are mostly considering – psychological and economic shocks.

Psychological shock is generally emerging in result of strong emotions and individual (or group) reaction to unexpected stressful event. It results as inadequate emotional reactions, uncertainty, public speculations, and decisions in conditions of unproven information, time limits and probabilities. Psychological shock in the time of pandemic was initial public reaction on the information about new unknown and deadly dangerous virus. Psychological shock follows the virus cross-border spillover and should be taken into account while imposing social and economic measures such as lockdowns and businesses terminations.

General look at psychological shocks helps to formulate understanding of shocks to be applicable to different areas.

Shock can be considered as unexpected rapid event and substantial change in the conditions and factors of various activities, which disrupt their normal

course and cause systemic negative reaction, leading to accumulation of risks and negative consequences. Shock cannot be treated such as probability of some events – in case of probability measurement it provides an option to assess risk and manage it. Risks are also attributed to some possible events, in contrast, shocks are exactly unexpected event-linked, but have some systemic impact influencing some specific areas of life and activities.

Some authors are designating systemic features of economic shocks: they are generated by singular event, large scale effect, unexpected, exogenous (not generated inside the economy) [4]. All such features have appeared in cases of pandemic related shocks. At conditions of globalization, the pandemic shocks quickly became cross-border and systemic, affecting major areas of social and economic life.

Pandemic related shocks are different from economic and financial crisis. The latter are caused by imbalances accumulated within economy and financial sector. Therefore crisis is a way of rebalancing of the economy and financial sector with combination of market forces and governmental regulation.

Pandemic of coronavirus COVID-19 is of natural origin (like natural disasters), which has generated global shocks due to dangerous virus cross-border spread, which is affecting population and causing overflow of patients to the health systems.

Defensive measures to eliminate such health shock are targeted to block virus cross-infection from one to another individual, from one to another country. Shock effect prevention is the lockdown for population at home, freezing of local and international transportation, shutting down of economic activities especially services, which involve groups of employees or customers. Such lockdown has economic and social implications: drop of companies output, turn nations into economic depression, which lead to increase of real or covered unemployment, loss of businesses financial liquidity, falling personal incomes. Respectively, the social implications of lockdowns are closing of borders and international passenger transportation, breaking of family and social communications, downsizing of various activities, abolition of mass events and public services.

Lockdowns and other preventive governmental actions have triggered the next wave of economic shocks. Therefore pandemic economic shocks are inspired by the governmental decisions, but not by market imbalances such as economic and financial crisis.

The pandemic economic shocks could be specified by the major economic functions (or sectors) respectively with a view to their role in the functioning of the economy.

Demand shocks is mainly result of fast freezing business activities causing respective decrease of demand for supplies, commodities (except agricultural), fuels, electricity, transportation and business services. The key outcome of demand shocks is rapid fall down of oil prices, which, in turn, put many oil companies into financial illiquidity.

Demand for oil decrease mainly from big consumers such as China and Europe.

Such surge drive an agreement known as OPEC+ came into effect since May 2020 to decrease oil supply from major oil producing countries such as Saudi Arabia, Russia, Nigeria and others in order to keep market balanced and reasonable prices.

A systemic indicator of the demand shock is electricity consumption decrease during pandemic due to businesses closures or moving online, people lockdowns at homes, railways transportation freezing etc. Electricity industry has a strong condition that demand and supply should be balanced at any time, so production was put into situation to keep extreme efforts for balancing.

Supply shocks are due to frozen businesses, broken international and domestic value chains, cancelled international passenger services etc. Special case of it is cancellation of international air services, which drives this sector into deep crisis. The volume of international air services has drop down for 82 % in second quarter of 2020, the estimated loss of revenues is accounting in 314 billion USD this year [5, p. 3, 5].

Supply shock affected a number of services like accommodation, cafes and restaurants, fitness and beauty, etc. Many affected services were traditional areas of small and medium size businesses, which, in fact, became under major pressure and put into survival during pandemic.

Structural changes of supply have been mostly related to lockdowns and are primarily focused on two major switches: 1) rapid development of the distance food supply and electronic trading; 2) keeping going supermarkets instead of small food shops have been mostly closed. Respectively, in the recovery period, many small shops may not be reopened or will not be competitive and supermarkets position may be increasing.

Employment and social shock is due to full or partial loss of jobs, switch from traditional to distance organization of different jobs, outplacement of migrant workers and their relocation back to home countries, drop of job vacancies, increase of jobs related risks.

Full or partial lockdown have affected 2.7 billion workers or 81 % of the world workforce at the beginning of 2020. 1.25 billion workers or 38 % of the world workforce are in sectors of severe decline of output and therefore at risk of displacement [6, p. 1-3]. World trade seriously disrupted and contracted on all markets and regions.

Financial shocks are due to the emergent expenses to support health care systems, lost revenues and liquidity of businesses, reduced taxes to support companies and social protection expenses, fiscal deficits and debt servicing cost, frozen access to international financial markets, outflow of capital from emerging and developing countries.

Financial shocks responses in different countries have been on the use of combination of monetary and fiscal measures to overcome pandemic challenges.

Typical monetary instruments have been: downsizing of the central banks rates in order to support lending activity, quantitative easing of money supply, emergency asset-backed lending facilities of central banks for commercial banks.

Emergency, additional and flexible financial facilities have been provided by international organizations – the International Monetary Fund, the World Bank Group, the European Union, and the European Central Bank – in order to feed additional resources to countries to overcome pandemic related financial shocks.

One of financial shocks consequences is accumulation of increased domestic and international debts by institutional sectors of national economies – governments, financial and non-financial corporations. This will influence on the post-pandemic recovery to be carried in conditions of increased cost of debt servicing.

Part 2. Shocks and economic recession factors in different countries

Globalization influences on interdependence of countries via production linkages, foreign markets free access, financial flows, and international communication. At such global environment shock in one country propagates similar in others and international implications.

The nature and extent of global shocks and economic downturn are considering as most serious after the Great Depression of 1929-1933 and more loss-making than the 2008 financial crisis.

The new extreme virus and absence of vaccine make the future post pandemic rebound and recovery very unclear. Therefore, the economic and financial prospects are looking instable and volatile in a short and medium term period.

Shocks related economic situation has been differentiated in countries under influence of international and country specific factors. The international factors are: transport and export restrictions, international trade disruptions, global production chains gaps, international financial flows instability. The country specific factors are: COVID-19 cases and health system capacity, economy structure, financial and fiscal cost of virus resilience, expenses for keeping businesses and employment, debt increase.

The industrialized EU countries, which been largely affected with COVID-19 cases (Italy, Spain, France, Sweden), have higher GDP contraction in comparison with the EU average. Emerging countries of the EU (Hungary, Poland, Latvia, Lithuania and others) have lower level of cases and comparatively better GDP rates as to average. Structural factors like larger share of services, international transport and trade in industrialized countries, also would influence on relative GDP results. Relatively lower virus cases, policy responses and fiscal stability in the emerging EU countries have also influenced on relatively lesser GDP contraction and therefore better prospects for rebound.

Table 1

**GDP change in the selected industrialized and emerging countries
of the EU, first quarter of 2020, %.**

Country	GDP change in 1/quarter 2020, %	Country GDP change to EU GDP change
EU 27	-3.2	-
Euro area	-3.5	-
Selected industrialized / Europe		
Austria	-2.6	+0.6
Belgium	-3.6	-0.4
Germany	-2.2	+1.0
France	-5.3	-2.1
Italy	-5.3	-2.1
Netherlands	-1.7	+1.5
Portugal	-3.5	-0.3
Spain	-5.2	-2.0
Sweden	+0.4	+3.6
Selected emerging / Europe		
Estonia	-3.7	-0.5
Czechia	-3.3	-0.1
Hungary	-0.4	+2.8
Poland	-0.4	+2.8
Latvia	-2.9	+0.3
Lithuania	-0.3	+2.9

Calculated by using data: Eurostat. Economic Indicators. 2020.

Structural factors of the shocks impact could be assessed with the relative data of national economies sectors. Some industrialized countries have statistically reliable data on pandemic related implications for economic sectors. For example, data for United Kingdom are reflecting implications of initial stage of shocks in February-April 2020.

The data show that the most contracted sectors are those more affected by lockdowns and transportation restrictions. Agriculture looks less affected in conditions of more flexible balance of work and life during pandemic in the rural areas. Sectors differences are also reflecting possibilities of adaptation in lockdown condition. Such adaptation would be carried such turn to remote working or rolling shifts or the Internet trading and delivery to customer.

The economic sectors could be differentiated depending on extent of downturn due to production and structural conditions into the following groups:

1) Less affected sectors are those with no or minimum loss of output due to specific of production and demand: agriculture, continuing manufacturing

industries (steel, chemical, food production and distribution), food retail trade (supermarkets), municipal services (water, sewage, heating, waste management, etc)).

2) Moderate affected economic sectors with output drop ranged in 10-20 % caused by demand and supply shocks: retail sales, administrative services, education, electricity, car and machinery manufacturing.

3) Substantially affected sectors: oil and gas industry, tourist industry, international transportation, airlines, leisure services.

Table 2

GDP subsectors change rates in the United Kingdom during initial three months of COVID-19 pandemic, February-April 2020

	February-April 2020, change rate	Difference with whole economy
Accommodation and food services	-40.9	-31.4
Education	-18.8	-9.3
Transport and storage	-18.3	-8.8
Construction	-18.2	-8.7
Administrative and support services	-15.7	-6.2
Wholesale, retail and motor trade	-14.5	-5.0
Manufacturing	-10.3	-0.8
Agriculture	-2.1	+7.4
Whole economy	-9.5	-

Calculated by author based on the source: Office for National Statistics. United Kingdom. 2020.

Table 3

Business turnover change in the UK in June 2020 in comparison with the normal business practice of the same period of the year, business impact of coronavirus survey June 01-14, 2020.

Change in turnover	% of businesses affected
Turnover has increased by more than 50%	1
Turnover has increased by more than 50%	3
Turnover has increased by up to 20%	5
Turnover has not been affected	22
Turnover has decreased by up to 20%	20
Turnover has decreased between 20% and 50%	22
Turnover has decreased by more than 50%	22
Not sure	6

Source: Business Impact of Coronavirus Survey. Office for National Statistics. United Kingdom

Small and medium sized enterprises have been affected by lockdowns due to their role in services, they also are usually less financially stable and more reliable on market changes.

Overall 64% of businesses have had decreased turnover and respectively unbalanced or distorted financial situation. Post-shock depression will put stress on the businesses balance sheets and further recovery would require a set of measure to restore financial stability.

Different rates of GDP contraction during pandemic also would be influencing on the recovery mode. Usually, the following major economy recovery models are considering:

- 1) V-model: quick drop during not a long time and relatively soon rebound;
- 2) U-model: quick drop, longer time of low point of contraction and slower rebound;
- 3) L-model: quick drop, long contraction and depression.

It looks that most of industrialized countries and China now moving based on the V-model. As for emerging economies, the prospect would be differentiated primarily due to the quality of institutions and policies effectiveness.

Global and regional economic prospect are assessing by international organizations, major world banks and governments, the band of forecast looks variable.

The International Monetary Fund expectations are usually considered as conservative and assessed first of all on macroeconomic and external balances, budgetary and fiscal policies.

Positive forecast for 2021 will born the effect of low base in 2020, so, in fact, the most economies are expected to recover to the 2019 level and up only after 2022. The data also shows a continuation of the economic growth differentiation with a lead of emerging and developing economies. The short term economic prospects for Ukraine depend on the movements of world commodities markets and fiscal cost of pandemic. The IMF urgent crisis funding would be essential for resolving severe of international debt servicing in 2020.

Table 4

GDP growth in 2019 and forecast in the times of global coronavirus COVID-19 pandemic for 2020-2021, % year to year.

	2019	2020 Forecast	2021 Forecast
World	2.4	-3.0	5.8
Advanced economies	1.7	-6.1	4.5
USA	2.3	-5.9	4.7
Euro area	1.2	-7.5	4.7
Emerging and developing economies	3.7	-1.0	6.6
Emerging and developing Europe	2.1	-5.2	4.2
Ukraine	3.2	-7.7	3.6

Calculated based on source: [14, p. 19, 31]

Unpredictability of the economic recovery is a systemic result of set of shocks impacts on national and international economies. It requires to develop and implement variable complex economic and social policies domestically and internationally, to strengthen cross-border cooperation and solidarity.

Ukraine as the small open economy is experiencing similar pandemic shocks such as the European countries and resilience policies: lockdowns, business activities freezing, demand and supply shocks, financial distress. Macroeconomic situation looks stable with inflation at 1.7% (year-to-year basis) still below of the year target at 5%. In March 2020, major contraction indicators were (year-to-year basis): industry – 12.2%, agriculture – 4.0%, transport – 26%, electricity – 8.2%. [16].

Global conditions for the Ukrainian exports were controversial, prices for the major export goods – ferrous metals and agricultural commodities – fluctuated with downsize trend due to global supply and demand shocks. Simultaneously same shocks have drive down prices for oil products and natural gas, push down demand for imported goods that drives current account in positive numbers at 1.4 billion USD [16]. Capital outflow have been mainly with repayment of governmental bonds. So, balance of payments stays in stable position.

Conclusions

Global pandemic shocks have appeared in several directions: health care shocks, economic shocks, financial shocks, social shocks. They have driven economies contraction and social stress.

Global pandemic shocks have created a situation of uncertainty with respect of daily COVID-19 situation in every country as well as to possibilities of gradual rebound and effective governmental regulations. Uncertainty remains fundamental systemic feature of current situation.

In order to withstand global pandemic shocks it could be reasonable to recommend the time-fashioned economic policies for many governments and Ukrainian authorities in the first instance.

Current policies should be focused on prevention of current virus situation, medical supplies and gradual softening of restrictions for businesses and people.

Keeping budget, inflation and employment under control are essential.

Short-term policies (1-2 years) should be focused on restoration of business and consumers confidence, aggregate demand in order to assure stable rebound.

Medium-term policies should be concentrated on macroeconomic stability, external balances and sustainable economic growth. Structural reforms and innovations would become essential for stable growth.

To improve readiness for future shocks and risks, it takes to concentrate on development of biotechnologies, big data and artificial intelligence, communication networks and inclusive society.

References:

1. COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work. Ed. by Baldwin R., Evenett S. CEPR Press. London 2020. 200 p.
2. Economics in the Time of COVID-19. Ed. by Baldwin R., Weder de Mauro B. CEPR Press. London 2020. 123p.
3. Eurostat. Economic Indicators. Retrieved: <https://ec.europa.eu/eurostat>
4. Eric Reed Economic Shocks Definition and Examples. 2020.
<https://finance.yahoo.com/news/economic-shocks-definition-examples-221454349.html>
5. IATA COVID-19 fourth impact assessment. IATA Geneva.2020, 8 p. Retrieved: <https://www.iata.org/en/iata-repository/publications/economic-reports/covid-fourth-impact-assessment/>
6. ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. 2 ed. International Labor Organization. Geneva. 2020. 11 p. Retrieved: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-/dgreports/---dcomm/documents/briefingnote/wcms_740877.pdf
7. Global Financial Stability Report» April 2020. International Monetary Fund. Washington. 2020.43 p. Retrieved: <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2020/04/14/global-financial-stability-report-april-2020>
8. Kose A., Sugavara N. *Understanding the depth of the 2020 global recession in 5 charts*. World Bank.2020. Retrieved: <https://blogs.worldbank.org/opendata/understanding-depth-2020-global-recession-5-charts>
9. OECD (2014b), *Guidelines for Resilience Systems Analysis*, OECD Publishing, Paris. www.oecd.org/dac/Resilience_Systems_Analysis_FINAL.pdf
10. Office for National Statistics. Economic activity. United Kingdom. Retrieved: ons.gov.uk
11. Office for National Statistics. Business Impact of Coronavirus Survey. United Kingdom. 2020. Retrieved: ons.gov.uk
12. Roubini N. Coronavirus pandemic has delivered the fastest deepest economic shock in history. The Guardian. 25 March 2020. Retrieved: <https://www.theguardian.com/business/2020/mar/25/coronavirus-pandemic-has-delivered-the-fastest-deepest-economic-shock-in-history>
13. Shibata I. *The Distributional Impact of Recessions. The Global Financial Crisis and the Recession*. IMF WP/20/96 Retrieved: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2020/06/19/The-Distributional-Impact-of-Recessions-the-Global-Financial-Crisis-and-the-Pandemic-49492>
14. World Economic Outlook. April 2020. International Monetary Fund. Washington. 2020. 49 p. Retrieved: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>
15. World Economic Outlook Update June 2020. A Crisis Like No One Other, An Uncertain Recovery. International Monetary Fund. 2020. Retrieved: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020>
16. Natsionalnyi bank Ukrainy. Makroekonomichnyi i monetarnyi ohliad. Cherven 2020. NBU Kyiv. 2020. 15 s. Retrieved: bank.gov.ua.
17. Natsionalnyi bank Ukrainy. Makroekonomichnyi i monetarnyi ogliad. Kyiv, 2020.

Шедяков В. Е.

*доктор социологических наук, кандидат экономических наук,
независимый исследователь
г. Киев, Украина*

ПОСТГЛОБАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ: ДИАПАЗОН РЕШЕНИЙ

Аннотация

Умение использовать возникающие условия для защиты и развития национальных интересов – важнейший фактор политико-экономической мобилизации, гармонии разноуровневых интересов при балансе оперативки, тактики, стратегии и большой стратегии перемен. Осуществляется и создание нового геостратегического порядка, и формирование новых моделей развития. На практике и в теории, в мировосприятии и мироосвоении усиливаются поиски альтернативных подходов. Период сдвига к новой парадигме общественного развития расширяет «коридор свободы». Его эффективное использование – функция как от осознанности открывшихся возможностей и угроз, так и от состояния объект-субъектных отношений. Соответственно, нарастание потенциала роковых патологизаций требует концентрации на кардинальных исторических вызовах, неся в себе зародыши новой интеграции науки и действительности, объединения теоретической новизны и практической направленности. Причём распад прежней структуры политико-экономической целостности и продиктованной ею системы глобального разделения деятельности акцентировал роль отдельных культурно-цивилизационных миров. Ойкумена меняется крайне быстро. Наполнение переходного периода повышенной когнитивной контрадикторностью и контраверсийностью действий сталкивает представителей противоречивых подходов как в лобовую, так и во множестве прокси-столкновений.

Вступление

Международные экономические отношения становятся всеобъемлющими при распространении на все стороны воспроизводства, в частности не только распределение и обмен, но и производство. Сохраняя достигнутый уровень обобществления международной жизни, ойкумена упёрлась в препятствие своим безопасности и развитию, связанное с сохранением устаревшей организации миропорядка, обслуживаемой идеями то вульгарного мультикультурализма, то примитивного национального эгоизма. Между тем позитивный смысл и запал либерализма давно уже перешёл к

совершенно иным подходам, концепциям и структурам. Всемирный удар пандемии продемонстрировал: лишь возродившиеся и новые лидеры первыми пришли на помощь остальным, неся бремя ответственности за всех. Напротив, попытки эгоистического выбора подталкивали к решениям от велеречивых выступлений без эффективных практических мер до действий по пиратскому перетаскиванию в свои страны направленных для спасения нуждающихся в поддержке медицинских ресурсов и средств. Вместе с тем уровень готовности доминирующих систем и органов здравоохранения оказался совершенно недостаточным для понимания и купирования (а тем более излечения), роль международных организаций зачастую сводилась чуть ли не к сбору статистики событий и процессов. Находившиеся ранее в статусе признанных фаворитов (а то и гегемонов) глобального порядка не сумели проявить политические, моральные, организационные качества подлинных лидеров ойкумены, отнюдь не спасая народы, а перекупая медицинские средства, врачей и т. д. Причём вставший вызов сфокусировал аспекты отнюдь не исключительно медицинские или психологические, но и экономические, технологические, военные, информационные и др. Т. о., общий кризис включил в себя в качестве ярких составляющих частей провалы подсистем здравоохранения, торгово-экономической, информационно-кибернетической, усилив соответствующие линии противостояний. В частности, эпидемия стала лишь дополнительным толчком к разрыву устоявшихся транснациональных технологических цепочек в мире и замыканию в границах культурно-цивилизационных миров, стимулируя импортозамещение и миграционные ограничения и отражая непреложную необходимость кардинальных трансформаций. Причём тенденции к регионализации, к борьбе за глобальное лидерство и к повышению степени подконтрольности личности на основе цифровизации-чипизации взаимодействуют и накладываются друг на друга. Противостоянием последствиям пандемии порой прикрывают решение вопросов по овладению/сохранению сферой и инструментами международного и внутреннего контроля. В числе важнейших субъективных трансформаций – понимание, что смена мирового тренда – это и требование более полного просоциального воплощения творческой активности масс и народов, и необходимость смены элит: продемонстрировавшие свою неспособность действовать должны уйти.

Международный анализ общественных отношений сложился под воздействием школ Э. Бабина, У. Бека, Г. Бехманна, А. Богатурова, А. Бутенко, И. Валлерстайна, В. Виммера, Р. Газенко, Э. Гидденса, А. Громько, А. Дынкина, И. Коротченко, Э. Ожиганова, Д. Стросс-Кана, Е. Примакова, М. Смита, Р. Хасбулатова, С. Хелемендика, П. Швейцера, И. Шишкина, а также Ж. Агалаковой, А. Бовина, Г. Боровика, Ф. Бурлацкого, П. Владимирова, Ю. Выборнова,

В. Зорина, Р. Кармена, А. Овсянникова, В. Овчинникова, М. Ромма, Ф. Сейфуль-Мулюкова, И. Фесуненко, П. Фёдорова. Предощущением неизбежных перемен и извлечением их составляющих из-под спуда сумятицы фактов уходящей эпохи наполнен анализ Ж. Алфёрова, Л. Альтюссера, А. Ахиезера, А. Ачлея, И. Барыгина, М. Бри, А. Бузгалина, П. Бьюкенена, С. Бэннона, В. Вазюлина, В. Васильковой, В. Виммера, Р. Газенко, А. Галушки, С. Глазьева, В. Глушкова, А. Горца, Б. Гросса, Т. Грэма, Дж. Гэлбрейта, Э. Гэмбла, М. Делягина, В. Дрожжинова, В. Ефимова, В. Зарина, Л. Ивашова, В. Иноземцева, С. Караганова, М. Карлея, В. Катасонова, М. Келдыша, Дж. Кеннана, Г. Киссинджера, М. Ковальчука, А. Колганова, В. Корнилова, М. Корнфорта, Н. Косолапова, А. Кули, Т. Купманса, М. Кураева, С. Кургиняна, Е. Лариной, Дж. Лафлэнда, П. Лебедева, Э. Либановой, В. Малахова, Г. Малинецкого, Г. Моргентау, А. Надея, Н. Нарочницкой, Д. Нексона, В. Овчинского, А. Окасио-Кортес, Т. Орловой, И. Острцова, И. Панарина, М. Панькина, С. Переслегина, Д. Перкинса, К. Петрова, Т. Пфеннинга, В. Пякина, Л. Савина, Т. Сакайи, Б. Сандерса, К. Сивкова, Б. Славина, Э. Сноудена, Е. Спицына, А. Соколовой, Н. Старикова, Ю. Тихомирова, А. Торкунова, Н. Трубникова, П. Фёдорова, П. Флоренского, А. Фурсова, М. Хазина, А. Харина, О. Четвериковой, Э. Шульца, И. Яковлева и др. Широкою известность приобрели исследования происходящего А. Абызовым, Ж. Аттали, Ю. Болдыревым, Е. Бондаренко, А. Вассерманом, А. Гаспаряном, Е. Головахой, Р. Ищенко, М. Капуто, Е. Копатько, Е. Лукаш, А. Мартыновым, О. Матвейчевым, О. Медведевой и А. Медведевым, С. Михеевым, П. Морейрой, В. Паниотто, Р. Прехтом, Ж. Сапиным, О. Стоуном, Н. Талебом, А. Шариём и др.

Основной целью исследования при подытоживании материала выступает содержательная характеристика диалектики объективных и субъективных факторов формирующейся эпохи, её возможностей и угроз. Для этого интегрированы исторический и логический методы исследования и изложения, анализ, синтез и сравнение.

Раздел 1. Постглобальность как системная характеристика общественного ландшафта международных отношений

Значительная часть открывающихся перспектив и возникающих угроз связана с объективными особенностями формирующейся эпохи и времени её предуготовления. Шквал протестных движений на Западе (особенно Black Lives Matter в США) ещё раз обратил внимание на то, что крайне неэффективная модель государственного порядка и общественного устройства существует за счёт многовекового обирания остальных народов (часто с геноцидом коренного населения, уничтожением носителей более гуманных альтернатив). Перехват

выражения протестных настроений агрессивно-деструктивным меньшинством демонстрирует беспомощность социально-политических структур. Системный мировой экономический кризис начала XXI столетия – проявление общего кризиса доминантной формы индустриализма, однако её преодоление требует учёта постиндустриальных перспектив экономики знания, а также диапазона её возможностей. Т. о., ныне кризисность характеризует само состояние общественной (в т. ч. политико-экономической и финансово-спекулятивной) системы ойкумены. В частности, недостаточно рационально расходуются и человеческий потенциал, и природные ископаемые, и технико-технологические возможности. Усиливает давление на общую ситуацию незанятый (или занятый неэффективно) трудовой потенциал. Одновременно накапливаются и риски от промедления в проведении назревших реформ в организации и регулировании экономической жизни ойкумены. Возникновение новых систем происходит через сонмы конфликтов (включая и прокси-противостояния). Неадекватность господствовавших моделей новым историческим вызовам настоятельно взыскует инновационности решений в вопросах государственного строительства, лишая возможности эффективного заимствования по кардинальным направлениям. Соответственно, каждый культурно-цивилизационный мир нарабатывает свои модели: и трансформирования, и нового состояния – по опыту, условиям, пониманию задач. Период форсированных изменений касается и внутренних, и международных отношений. Происходящие трансформации влияют как на процессуально-динамические характеристики, так и на содержание состояния в конкретный момент [1–7]. Перемены проявляются по-разному в регионах, вариативно сказываются на социальных слоях и политико-экономических группировках, в общественной и частной жизни. Под спудом прежних тенденций и старых фактов динамично происходит структурирование уже вызревшей новой парадигмы: возникают не просто предпосылки грядущего, но уровень реализации возможностей и угроз в новой общественно-технологической парадигме. Многополюсный и разноскоростной мир, самоценность совершенно отличных друг от друга культурно-цивилизационных миров, нетерпимость к внешнему диктату и отторжение империалистического культуртрегерства, заведомое невмешательство и добровольность кооперации – всё это (и многое другое) – приметы кардинальных трансформаций, связанных с усилением тенденций формирования постглобального устройства мира, умение жить и развиваться в котором становится приоритетным фактором стратегической конкуренции. И подлинная суверенность: политическая, экономическая, идеологическая, духовная – неотделима от поиска альтернатив, создания собственной модели будущего; без реального народовластия нет продуктивной

защиты ни национальных интересов, ни прав и свобод человека, ни максимизации творческой активности.

Протестные движения (в частности, Black Lives Matter в США) напомнили: богатство бывших метрополий по «чистоте» своего происхождения крайне уязвимо; его легитимность серьёзно подрывается веками ограбления колоний и зависимых государств. Не меньшее возмущение вызывают попытки воспроизводства аналогий некоторых черт в «современной работоторговле» биоматериалами и экономическими ресурсами, а также наслоения духовного отчуждения (не говоря уж об отчуждении самой человеческой жизни). Как показывает анализ исторического опыта и его сравнение с формированием черт постсовременности, обещанная либеральным капитализмом эмансипация личности оборачивается высвобождением животных инстинктов с утратой наиболее ценного – созидательного порыва модерна (связанного с протестантской этикой, верностью долгу, напряжённым трудом и т. п.).

Прежняя устойчивая динамическая система с конкуренцией и партнёрством противостоящих лагерей отошла в прошлое. Некоторое время международная жизнь занималась эквилибристикой, пытаясь воплотить модель единоличного господства Запада при жёстком отделении экономики услуг в странах-лидерах от аграрно-индустриальных зон с устаревшими технологиями в истощаемом окружении. Это неустойчивое состояние международных отношений использовалось его фаворитами для корыстного присвоения преимуществ от своего положения. Попытки гегемонии как навязывание удобных для себя порядков: ресурсами военными, дипломатическими, культурными, мировоззренческими – перестали давать результат; Запад утратил динамизм и привлекательность, упустил стратегическую инициативу. Ныне объективно осуществляется движение от оси «центр(ы) – полупериферия – периферия» к «стабильной нестабильности» ситуативных альянсов. Логика истории ведёт от попыток культуртрегерского неокOLONIALИЗМА с насаждением метрополиями удобных для себя моделей к полилогу культур. Переход к логике свободы является вместе с тем отказом от единственности любого базиса развития. И речь идёт уже не только о политических условиях реализации свободы, но и о значительно более радикальных её перспективах, связанных с доминантой терпимости и многоукладности. Когда нет стабильной внешней опоры в виде общей идеологии, единственной культуры, стереотипной науки, тогда необходимо признавать право на существование непохожего, особенного и необычного. Причём если предшествующие периоды развития человечества, как правило, могли быть охарактеризованы по доминирующей цивилизации (или несколькими состоящимся), то ныне осуществляется конкуренция принципиально разнородных моделей

организации жизнедеятельности. В частности, при многополюсности мира представления об «эталоне демократии» сменяются признанием наличия бесконечно широкого разнообразия подходов, моделей и вариантов их воплощения. Встречаясь с вызовами исторического масштаба, каждый культурно-цивилизационный мир находит свой вариант ответа на них. Вместе с этим усиливаются возможности осторожного заимствования части моделей трансформации, нарабатываемых другими народами, что деактуализирует подход, однозначно относивший международные отношения ко «вторичным», «производным». Полиструктура международных связей, основанная на выработанных и взаимоприемлемых нормативах отношений, а вовсе не блок из идентичных атомов-элементов, определяет вид новой действительности. В этом контексте и само понятие развития нуждается в обновлении: кроме стабильного и сбалансированного экономического роста, оно непременно должно включать на такие этические ценности, как сопереживание, сочувствие, солидарность, свобода выбора, терпимость. При этом ни одна система ценностей уже не может рассматриваться как единственно возможная/эффективная ни для человечества как целого, ни для культурно-цивилизационных миров.

Вместе с тем достигнутый реальный уровень обобществления в сочетании со смещением ядра богатства народов к творческой реализации совокупности одарённостей не только требует защиты того же разнообразия, но и вступает в антагонизм с попытками концентрации собственности, власти и управления. Тем более попытки присвоения общенародного достояния под лозунгами приватизации как не ведут к автоматическому росту эффективности (зачастую иницируя то хищническую эксплуатацию, то праздное разбазаривание), так и подрывают и экономическую, и нравственно-политическую основу общества, сталкивая его в резервацию атактичных укладов. Укрепление же объективных оснований тенденции к повышению уровня социального равенства, фиксируемого социально ориентированным государством и гуманизацией общественной среды, коррелирует с аналогичными трансформациями в международной жизни. Яркой особенностью постглобальных социально-экономических пространств в этот период становится сложнопрогнозируемый характер соотношений вероятностей вектора и динамики развития. Общественная действительность позволяет переключаться от причинно-следственной логики «дерева» к моделям «куста», а затем и «ризомы», где каждая почка несёт потенциал превращения в точку роста. Вместе с тем под влиянием особенностей как среды, так и собственных (связанных, в частности, с предшествующим опытом, объективными и субъективными целями и т. д.) формируются некоторые предпочтения развития, отличия комбинаций возможностей и рисков, специфика этапов и разновидностей движения.

Раздел 2. Постглобализм как форма освоения нового качества международной среды

Усиление положительных и ослабление отрицательных воздействий может быть осуществлено при переходе на новый, адекватный реалиям исторических вызовов и условий уровень понимания и использования процессов [8–10]. Смена эпохи предполагает и новую модель в трактовке прошлого, настоящего и будущего. Участие в переструктурировании, упорядочении хаоса дарует премию непосредственным субъектам и использующим тенденции. В этот момент часто ожесточённо конкурируют факторы объективные и субъективные, закономерные и случайные, уникально невозвратимые и циклично повторяемые. В рамках переходного периода определяется соотношение сил в структурировании общественных противоречий и всей жизни культурно-цивилизационного мира; то, кем, в чьих интересах, насколько глубоко, последовательно и успешно будут осуществляться перемены – и динамика последующих трансформаций [11–17]. В частности, подчинение внешним интересам вопреки собственным в состоянии серьёзно исказить работу социальных коммуникаций. Т. о., переходный период включает противоборство (вплоть до антагонизма) претендентов на статус лидеров и выразителей новой эпохи, «создателей» нового Сверхпроекта развития общества. Интенсивно распространяются зоны гибридных взаимодействий, размывая однозначность организационных правил и усиливая тенденции децентрализации хозяйственного управления, фрагментации огромных структур, повышения гибкости распределения деятельности и стратегического партнёрства, а значит, обостряя противоречия.

Кардинальное усложнение технико-технологической, социально-экономической и духовно-нравственной культуры не позволяет недооценивать функции общественного планирования и управления [18–20]. Повышение ценности индивидуальной одарённости требует поддержки систем не только личностной подготовки (в частности, здравоохранения, образования, науки), но и творческой активности и разумной личной инициативы. Очевидно, что поддержание баланса между процессами общественной самоорганизации и государственного регулирования упрощается сознательным выстраиванием образа своего будущего и его проведением в оперативном, тактическом, стратегическом и большой стратегии потоках сквозь реализуемые решения. Сущность процессов, наполняющих переходный период, связана с противоборством различных вариантов дальнейших изменений, а не только с отмиранием прошлых стратегий и рождением грядущих. Это обрекает неподготовленных на фрустрации на уровнях как индивидуальной, так и общественной психологии и идеологии, вызывая особенно яростное сопротивление со стороны фаворитов прежнего международного порядка. Западная модель и

общественного устройства, и миропорядка исчерпала себя; обманные лозунги вхождения стран «бывшего лагеря реального социализма» в «золотой миллиард» тем более толкают на следование заведомо беспочвенным и нереалистичным курсом.

Наиболее выпукло постглобализм проявляется как качество, во-первых, понимания/восприятия/представлений и, во-вторых, освоения складывающейся действительности в рамках материальных и духовных практик. «Информационный взрыв» повысил значение деятельности по оценке, отбору и переработке знаний, что естественным образом повышает общественную ценность одарённости и компетентности, фиксируясь в явлениях меритократии и экспертократии. Вместе с тем противостояние информационному неоимпериализму – лишь частное направление в обработке информации для её перерастания в знание, затем формирования на его основе понимания и практического употребления в стратегии продуманных действий. Сокращение срока для принятия и осуществления решений, на протяжении которого действия являются продуктивными, увеличивает как роль допущенных к функциям власти и управления, так и статус народного контроля над их деятельностью (в частности, для препятствия узкокорыстному эгоизму, бюрократической коросте и административной коррупции). Необходимость повышения ответственности государств перед народами и ойкуменой должна дополняться как ростом персональной ответственности государственных топ-менеджеров, так и переходом к новому уровню нравственного ригоризма [21–25]. При этом, с одной стороны, история полна зигзагов общественной жизнедеятельности культурно-цивилизационных миров, демонстрирующих неравномерность их развития и опору на разные комбинации факторов политико-экономического успеха. С другой стороны, известны и случаи, когда культурно-цивилизационные миры отказывались от развития и ограничивали внешнее взаимодействие в попытках сохранить достигнутое. Вместе с тем, например, реализация обратных связей позволяет вести сознательный курс как на стабилизацию тенденций развития социально-экономической целостности, так и её функционирования «вразнос», выдвигая задачи локализации, затухания или же усиления и акцентирования определённых свойств и процессов.

Разумеется, модель создания богатства через денежную эмиссию не работает. Либо деиндустриализация отдельных стран, вписывающаяся в контекст подчинения глобализации и разложения, либо возрождение национальных производственных циклов и ставка на передовые технологии с расцветом собственных идентичностей культурно-цивилизационных миров. Тем самым создаются предпосылки обострения антагонизма между, с одной стороны, финансово-спекулятивными группировками, паразитирующими на пропагандистской махине и пиар-технологиях и, с другой стороны,

хозяйственно-промышленными кругами. Вместе с тем антиисторичными выглядят потуги не только восстановления в правах либеральных догм, но и потребительства как основы лихорадочного подстёгивания экстенсивного типа экономизма, когда ресурсы планеты сжигаются в бессмысленных топках консьюмеризма. Напротив, решительная поддержка творчества и духовной жизни требует радикализации гуманизма и равноправия.

В первую очередь, решительное очеловечивание общественных отношений несёт потенциал, во-первых, расширения поля просоциальных развития и реализации в творчестве одарённостей народа, во-вторых, органичного единства исследовательской рефлексии и рефлексивного управления, в-третьих, целостности материально-духовной практики при развитии культурно-цивилизационного мира. Тем самым в теории и на практике создаётся заслон перед доминированием одного из направлений, связанных с патологизацией как общественной реальности, так и её восприятия. То и другое по-своему влияют на выстраивание конкуренции / состязания и партнёрства / кооперации, государственного регулирования и личной инициативы. Бесструктурное управление наиболее эффективно при комплексности, когда инвалидные или отсутствующие социальные коммуникации замещаются прочими (или комбинациями прочих), в частности формируя превращённые и иррациональные общественные отношения, мнимые структуры и ложные социальные величины. Для формирования комплексной целостности фундамент системообразующих отношений труда, собственности и управления скрепляется плоскостями как минимум мировоззренческого, исторического, идеологического, финансово-экономического, военного восприятия и развития.

Кризисы последних лет демонстрируют: во-первых, именно государства (а не, например, транснациональные компании или неприбыльные организации) пытаются отражать вызовы, возникающие перед человечеством; во-вторых, ставшая за последние четверть века общественная система на уровне как социально-политического строя, так и международного порядка стала критично слабой в решении жизненно важных проблем (в частности, низкую смертность продемонстрировали Вьетнам и Куба, а вовсе не страны Запада во главе с США, готовность в первых рядах прийти на помощь другим проявили опять-таки Китай, Россия, Куба и Вьетнам; даже среди европейских стран первыми преодолели эпидемию бывшие ранее частями социалистического лагеря и сохранившие осколки систем прививки, охраны здоровья как целого и т. д.); в-третьих, важнейшие социальные гарантии (восьмичасовой рабочий день, декретный оплачиваемый отпуск, больничный лист, бесплатные и качественные жилище, здравоохранение, образование, досуговые организационные формы и т. д.), данные ойкумене лагерем реального социализма, с деструкцией

его подвергаются активным попыткам демонтажа, а интересы широких народных масс подменяются узкоэгоистичной заинтересованностью наднационального олигархата. Неработающие в новых условиях общественные системы Запада требуют международного контроля для препятствия не только тоталитаризму, но и возможности расползания оружия массового поражения. Между тем курс на приращение общественного богатства прямо требует и максимизации доступа к возможностям развития и реализации в просоциальном творчестве комплекса одарённости каждого, и усиления роли государства и управления во время трансформаций парадигмального качества [26–29].

Успешное формирование образа будущего, включающее прочные социальные стандарты, серьёзные социальные гарантии, возрождение базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров, повышение ответственности и государства и государственных топ-менеджеров, расширение государственного сектора и государственного регулирования, создаёт элементы концепции социума, государства и экономики общего блага, увеличивая социально-экономический инструментарий справедливости. Сверхпроект – форма не только структурирования безопасности и развития экономики и общества, но и интеграции (в частности, гармонии интересов), порождающей чувство сопричастности с историческими свершениями народа. И если миссия и ответственность элиты – в отражении национальных интересов и воли народа, то в зоне ответственности самого народа – несение своих представлений о справедливом, нравственном, нормативном, путём чего и становится творчество как восхождение к лучшему (Истине, Добру и Красоте). Соответственно, страны, которые демонстрировали высокие достижения во всех областях социального общежития, как правило, основывались на широком объединении усилий различных слоёв населения на задачах гражданского согласия и достижения соборности общественного устройства. Гуманность, человечность закономерно приоритетнее догматов любых доктрин: основной регулятор – закон «не мешай». Разрешается основная проблема постглобальности: если аутсайдерство – норма с необъятным диапазоном собственных моделей социогенеза, а вовсе не отставание на общей (единой для всех) дороге, то люди и страны имеют право на собственный выбор – пока не покушаются на выбор других. А ведь соотношение собственно человеческого, святого и звериного начал в отдельном индивиде и в общественном бытии всякого культурно-цивилизационного мира различно. И вектор подвижности этого баланса формирует разные приоритеты.

Тем нелепее и неадекватнее эпохе попытки навязывание своих шаблонов (особенно с отчётливыми рудиментами рабовладения в общественной системе и государственном устройстве США и атавизмами феодализма в Англии). Напротив, применение принципа

превращённых (преобразованных) форм и предполагает при отказе от практики «двойных стандартов» создание и введение в межсистемное пространство эталона, вынуждающего к действиям в рамках природоподобия общественных автоматов, регуляторов. В этой связи и содержание понятия «развития» нуждается в обновлении: помимо стабильного и сбалансированного роста оно должно ориентировать, создавая и кластеры будущего, и благоприятную для желаемых перемен среду) на такие ценности, как справедливость, свобода выбора, терпимость и базируясь на активной социальной политике при высоком уровне социальных стандартов и развитой системе социальных гарантий. Для закрепления на пристойных позициях в формирующемся мироустройстве остро необходимы: создание и проектное стимулирование новых платформ развития, тесно коррелирующих с выращиванием адекватных времени вариантов проявления базовых ценностно-смысловых комплексов своего культурно-цивилизационного мира; кардинальное укрепление организационно-управленческих форм глубокой науки и прорывных технологий в эффективных моделях научно-образовательно-производственных кластеров; обновление систем укрепления общественного иммунитета к мутациям и воздействиям, предупреждения распространения вредоносных вирусов (в т. ч. информационных); запрет на работы с разнообразным ОМП (в частности, бактериологическим); повышение уровня территориального рассредоточения как производств, так органов власти и управления. Практика напомнила: географическая диверсификация экономической, социальной, политической жизни – условие успешного преодоления очаговых вспышек эпидемии, в конечном итоге – и устойчивости государства и общественного порядка.

Выводы

Таким образом, если постглобальность характеризует объективное состояние ойкумены (в частности, международной жизни), то постглобализм – субъективное отражение его, качество осознания и использования. Концентрированное фокусирование новой структуры международных связей общественной психологией и идеологией тесно коррелирует с существом происходящих процессов и формирующихся тенденций, проявляющихся прежде всего в трансформациях системообразующих отношений труда, собственности и управления.

Новая эпоха резко повышает вероятность новых волн массовых угроз. Причём детерминанты патогенности вариативны и комбинируемы, что открывает дополнительные перспективы направленной селекции определённых признаков. Процессы мировых трансформаций ещё раз демонстрируют: у каждого из субъектов истории своя комбинация преимуществ и недостатков. Их осознание и учёт – важнейший элемент создания эффективного Сверхпроекта развития культурно-

цивилизационного мира и уяснения путей гармонии стратегии, тактики и оператики осуществления модернизации. Вместе с тем как программирование будущих социально-экономических процессов, так и управление нынешними тенденциями общественной жизни коррелируют с особенностями постсовременности как среды моделей и практик формирования чернового наброска будущего, создания его замысла и выявления намерения, наиболее обострённо проявляясь именно в период форсированных трансформаций. Очевидно: ойкумена меняется крайне быстро, «стрела истории» летит всё быстрее. Осуществляется и создание нового геостратегического порядка, и формирование новых моделей развития, действия в рамках природоподобия общественных автоматов, регуляторов. Период форсированных преобразований концентрирует возможности и угрозы, во многом предопределяя уровень дальнейшей орбиты общества на многие годы. Организационно-управленческая вариативность отражает разнообразие условий (территориально-географических и ресурсных, этапа цикла, социокультурных и политико-экономических особенностей, выдвигаемых целей и приоритетов и т. д.) использования системного глобального кризиса.

Принятие на себя ответственности за ойкумену характеризует поведение подлинных лидеров, попытки обогнать других демонстрируют внутреннюю ограниченность восприятия и узкокорыстное понимание пользы. При этом национальный эгоизм и изоляционизм так же не обеспечивают защиту национальных интересов, как и вульгарные трактовки мультикультурализма. Разумеется, новая повестка дня диктуется не только условиями пандемии и проявившимися ею особенностями реагирования, но и контраверсией тенденций, с одной стороны, ожесточения конфликтов (торговые войны США со странами Западной Европы и Китаем, etc.), усиления мер из практики неэкономической конкуренции, подъёма старых зон противостояния (например, ЕАСТ и ЕС), с другой – ассоциирования в крупные геостратегические акторы («от Лиссабона до Владивостока»), а также координации усилий в преодолении общемировых проблем (БРИК+, ОПЕК++, ШОС). Атаки на организации ООН: СПЧ, ЮНЕСКО, ВОЗ, ВТО и т. д. ещё раз показывают неготовность США к координации действий для общего блага. Использование же заседаний Генеральной Ассамблеи для давления на дипломатический корпус государств (например, путём блокирования доступа делегациям представителей нежелательных для них стран) давно сделал предпочтительным перенос места её проведения. Неадекватность одряхлевших общественных систем Запада рискам и возможностям эпохи, его слабая договороспособность и высокая конфликтность при наличии развитых силовых структур вынуждают к усилению международного контроля как к гарантии не

только от тоталитаризма и полицейского произвола, но и от возможности распознания оружия массового поражения, его попадания в руки террористов. Вместе с тем забюрократизованность и слабая действенность надгосударственных образований зачастую оставляют страны один на один с возникшими проблемами. Причём лидеры в создании собственных моделей общежития и определении мирового порядка уже проявляют свою ответственность за судьбы всей ойкумены (так, широкую известность приобрели новые факты в российской/советской истории помощи даже с подключением армии и флота к помощи, например гражданскому населению ряда стран). Одновременно крепнет тенденция на отход от всевластия транснациональных корпораций и надгосударственных организаций. В этой ситуации естественна заинтересованность Украины не только в укреплении своих собственных добрососедских отношений, но и таких же связей между ними, что, самое малое, выступает очевидным условием, например, транзитной востребованности. При этом эффективное осуществление изменений: социальных, экономических, политических должно учитывать меру трансформаций и самой среды общественных контактов, и других субъектов международной жизни.

Повышение продуктивности последующих шагов по практико-теоретическому освоению поставленной темы, на наш взгляд, ориентирует на приоритетное изучение инструментария поддержания баланса между кооперацией и состязанием в формирующихся условиях.

Список использованных источников:

1. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. Санкт-Петербург : Университетская кн., 2001. 416 с.
2. Матвейчев О.А. Повелительное наклонение истории. Москва : Эксмо, 2010. 464 с.
3. Шедяков В. Система світогосподарських зв'язків переживає стан, близький до інституціональної невизначеності. *Економіст*. 2015. № 9. С. 1–3.
4. Энгель У. Боги денег. Уолл-стрит и смерть американского века. Санкт-Петербург : Питер, 2011. 326 с.
5. Шедяков В.Е. Постглобализм как социально-экономическое явление. *Рухес*. 2016. № 4(3). С. 104–114.
6. Аттали Ж. Краткая история будущего. Санкт-Петербург : Питер, 2014. 288 с.
7. Шедяков В.Є. Трансформації міжнародних економічних відносин як фактор удосконалення інтеграційних процесів. *Економіст*. 2014. № 11. С. 14–19.
8. Геєць В.М. Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність. *Економіка України*. 2011. № 1. С. 4–15.
9. Шедяков В.Е. Возможности и риски эпохи: научно-исследовательская рефлексия – рефлексивное управление – рефлексивная модернизация. *Management of modern socio-economic systems / ed. by J. Zukovskis, K. Shaposhnykov; Aleksandras Stulginskis University. Kaunas : Baltija Publishing, 2017. Vol. 1. P. 201–218.*
10. Шедяков В.Е. Усиление социальной ответственности государственных топ-менеджеров – условие успеха межпарадигмального перехода. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 23. Ч. 2. С. 137–141.

11. Buchanan P.J. *The Death of the West. USA* : St. Martin's Press, 2001. 320 p.
12. Шедяков В.Е. Понимание трансформаций международных экономических отношений как фактор эффективного использования стратегических процессов. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 27. Ч. 2. С. 107–112. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2019-27-41>
13. Моргентгау Г. Политические отношения между нациями. Борьба за власть и мир. Москва : Прогресс, 1999. 265 с.
14. Ачлей А. Битва глобальных проектов. Москва : Волант, 2011. Ч. 1. 240 с. Ч. 2. 240 с. Ч. 3. 320 с.
15. Ларина Е.С., Овчинский В.С. Мировойна. Все против всех. Новейшие концепции боевых действий англосаксов. Москва : Книжный мир, 2015. 416 с.
16. Савин Л.В. Новые способы ведения войны: как Америка строит империю. Санкт-Петербург : Питер, 2016. 352 с.
17. Шлапак А.В. Методологічні основи концептуальних конструкцій глобального конкурентного лідерства. *Тенденції розвитку економіки у 2018 році: аналітичний та теоретико-методологічний аспекти* : тез. Міжнар. наук.-практ. конф. Одеса, 2018. С. 51–53.
18. Шедяков В.Е. Вектор постсоветских трансформаций как фактор глобальных преобразований. *Economy and Society: the Modern Foundation for Human Development: Proceed. of III Intern. Conf. Leipzig*, 2019. P. 40–41.
19. Шедяков В.Е. Геостратегические трансформации как политико-экономическая среда организационных изменений. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. № 1(69). Ч. 1. С. 16–24.
20. Шедяков В.Е. Планирование в нестабильной экономике: возможности и границы. *Prognostication and planning of economic development: microeconomic and macroeconomic levels* / ed. by J. Žukovskis, K. Shaposhnykov; Aleksandras Stulginskis University. Kaunas : Baltija Publishing, 2019. Vol. 1. P. 240–256.
21. Шедяков В.Е. Межпарадигмальный переход в структуре и организации международной жизни. *Research, challenges and development prospects in the area of social sciences* / ed. board: J. Kloc, U. Kempnińska, Z. Brenda; Cuiavian University in Wloclawek. Riga : Baltija Publishing, 2020. С. 301–325. DOI: <https://doi.org/10.36059/978-9934-588-42-6/301-325>
22. Шедяков В.Е. Стратегия постсовременного взаимодействия: методология и ресурсная база дальнейшего совершенствования. *Нова парадигма*. 2014. Вип. 119. С. 34–52.
23. Шедяков В.Е. Культурно-цивилизационные миры и проведение новой модернизации: демифологизация проблемы. *ВУЗ. XXI век*. 2012. № 1. С. 46–66.
24. Шедяков В.Е. Конкуренция культурно-цивилизационных миров в период кардинальных трансформаций. *Розвиток сучасного суспільства в умовах глобальної нестабільності* : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. Одеса, 2016. С. 78–82.
25. Шедяков В.Е. Обеспечение качества жизни и социально-экономического развития как задача участия в интеграционных проектах. *Євроінтеграція економіки України: виклики та рішення* : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. Дніпро, 2015. С. 31–34.
26. Кочеткова А.И. Основы управления в условиях хаоса (неопределённости). Москва : Рид Групп, 2012. 624 с.
27. Шедяков В.Є. Трансформації міжнародних економічних відносин як фактор удосконалення інтеграційних процесів. *Економіст*. 2014. № 11. С. 14–19.
28. Шедяков В.Е. Осуществление парадигмальных трансформаций: сорезонирование 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.

29. 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. Дніпро : НГУ, 2015. С. 30–41.

DOI: 10.30525/978-9934-588-61-7-19

Yarema Y. R.

*Doctor of Economical Sciences, Associate Professor,
Professor at the Department of Accounting, Analysis and Control
Ivan Franko National University of Lviv*

TAX REFORMS IN UKRAINE: RESULTS, PROBLEMS, PROSPECTS

Summary

Tax system is one of the most important elements among the aggregate of financial methods and instruments of the macroeconomic adjusting, by means of which it is necessary to decide tasks as to the creation of favorable environment for economic development of the state. In reply to the complication of the system of economic relations in the country and in the world, it requires a permanent development and perfection. During the years of independence of Ukraine, there is a permanent reformation of the tax system, and at the same time, it has not become the most significant factor of the continuous social and economic increase yet. Unlike the tax systems of the other European countries, the existing tax system of Ukraine is characterized, first of all, by a fiscal orientation, it is not the instrument of increase of competitiveness of the state, it does not assist the increase of economic activity of business entities for lack of clear intercommunication of the tax system with the development of the economy and the activity of its direct subjects. Today an important place must be taken by the tax system as a state regulator of improvement of enterprises' financial activity, the increase of profits of physical persons. Thus, conducting certain changes in the system of taxation, the state must pursue such tax policy, which would be directed at the optimization of both interests of the state and interests of taxpayers. A positive effect from the realization of domestic tax reforms is possible only in the case of its synchronization with other economic transformations in Ukraine, in particular state budgetary system, social policy and investment strategy.

Introduction

The tax system is a very complex phenomenon that reflects the state of the country's economy, its foreign, domestic, social policies, national traditions and many other factors. Without deep considering these factors, it is impossible to create an effective tax policy, the importance of which is due to the basic functions of taxes. Firstly, taxes are the important fiscal instrument, through which the state provides itself with the necessary financial resources to perform its functions and financing such areas of public activity as education, health care, science, law enforcement, the army, and so on. Through a system of tax benefits, the state protects the national producer. At the same time, with the help of taxes, the state can stimulate the financing of priority sectors of the economy, as well as the inflow of funds into the country's economy from such sources as foreign investments.

The tax system is one of the most important among the set of financial methods and tools of macroeconomic regulation that allow to solve the problem of creating a favorable environment for economic development of the state. The tax system, first of all, provides the corresponding redistribution of GDP for performance by the state of the functions assigned to it concerning social actions, management of economy, maintenance of performance of other national functions. In response to the complexity of the system of economic relations in the country and the world, it needs constant development and improvement. During the years of Ukraine's independence, the tax system has been constantly reformed, however, it has not become a key driver of long-term social and economic growth.

Today, there is a significant interest of scientists in the tax reforms and their impact on the country's development. These problems are discussed in numerous publications of many Ukrainian scientists, such as Bohatyrova Ye.M. [7], Vorobiova Yu.M. [5], Haidutskyi P.I. [19], Heiets V.M. [1], Sokolovska A.M. [3], Fedosova V.M. [6] and others.

Among the important scientific studies of foreign scholars on the relation between economic development and fiscal policy of the state, we can highlight the works of Ch. Blankart (Blankart, 2000) [28], A. Wagner (Wagner, 1993) [29], J. Keynes (Keynes, 1983) [30], P. Samuelson [31].

Despite the wide range of research in this area, the process of tax reform requires constant scientific justification, as the tax reforms have not yielded the desired results, and difficult economic conditions require finding new directions of tax policy in Ukraine to ensure economic development.

The purpose of the article is to investigate the process of reforming the tax system during the years of independence of Ukraine, to analyze the existing problems in the implementation of tax reforms and to identify the main ways to overcome them.

Part 1. Stages of reforming the tax system of Ukraine

The tax system during the years of Ukraine's independence was in the stages of formation, development and reform. At present, Ukraine has a tax system, which is similar to the tax systems of developed European countries in its composition and structure. Tax laws have been developed taking into account the norms of the European tax legislation, as well as aspects of the tax policy of GATT / WTO and other international economic organizations. However, the Ukrainian tax system has not been able to create the necessary conditions for sustainable development of the national economy.

V. Heiets rightly notes that both tax and budget systems have always been and will be criticized, because they must be based on mechanisms for overcoming a significant mass of social and personal contradictions, to achieve optimality in the solution of which is almost impossible, especially given the fact that the economy in each period is in different stages of development (rise, peak, decline, crisis), depending on which the content of both tax and fiscal policies differs, thereby exacerbating these contradictions and increasing social tensions to assess both fairness and the efficiency of the system (primarily in terms of taxation, on the one hand, between the state, and, on the other hand, businesses and the public as taxpayers). In fact, this state of affairs often leads to a violation of certain, even generally accepted principles of fiscal policy such as, for example, fairness, efficiency, and stability [1].

It should be noted that in contrast to the tax systems of the European countries, the existing tax system of Ukraine is characterized primarily by fiscal orientation, it is not a tool to increase the competitiveness of the state, does not increase economic activity due to lack of clear link between tax system and economic development with activity of its direct subjects.

In particular, direct taxes (labor taxation) play a very important role for a country suffering from systemic corruption, while the role of property and land taxes (capital taxes) is insignificant. In particular, in 2012-2019, direct taxes accounted for a third of all tax revenues of the consolidated budget of Ukraine, and taxes on property and land – less than 4.0% (Table 1). In addition, the order of payment of certain taxes often leads to the need to pay them in advance, overpay or freeze part of the working capital of the enterprise, the interest of enterprises in obtaining a minimum profit to avoid excessive tax pressure.

The main reasons for the inefficiency of the tax system of Ukraine are divided into internal and external. The main internal shortcomings of the taxation system at the present stage of development of Ukraine's economy are: fiscal orientation of tax legislation; uneven tax burden; unstable and inconsistent legal framework; imperfect methods of calculating taxes, which contribute to errors and abuses both by taxpayers and by fiscal authorities. To eliminate such shortcomings, changes and reforms in the tax sphere are needed.

According to Sokolovska A., the need for any tax reform is due to the inconsistency of the basic parameters of tax policy to the goals and objectives of a particular stage of socio-economic development of the state [3, p. 71].

Table 1

**The structure of tax receipts of the consolidated budget of Ukraine
for the period of 2012-2019, in %**

Indicators	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Tax revenues – total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
including:								
taxes on income, profits, increase in market value	34.4	35.9	31.4	27.4	30.6	31.3	34.1	36.7
rent and fees for the use of other natural resources (fees and charges for the special use of natural resources)	1.4	4.5	5.8	8.3	7.2	6.2	5.1	4.9
internal taxes on goods and services	49.2	46.6	50.0	49.1	51.8	52.6	51.4	48.2
taxes on international trade and foreign transactions	3.6	3.8	3.4	7.9	3.1	3.0	2.7	2.8
property and land taxes	3.7	3.8	3.4	3.2	3.8	3.5	3.2	3.5
other taxes and fees	7.7	5.4	6.0	4.1	3.5	3.4	3.5	3.9

Source: calculated by the author according to the current data of the State Treasury Service of Ukraine [2]

It should be noted that tax reforms take place both in the process of formation of the taxation system and in the process of its further development. Scholars have different approaches to distinguishing the stages of formation and reform of the Ukrainian tax system. In particular, T. Koshchuk identifies four stages of development of the tax system: 1) 1991-1993; 2) 1994-2000; 3) 2001-2004; 4) since 2005 [4, p. 260-268], Vorobiov Yu.M. identifies the following stages of formation and development of the tax system: 1) 1992-1993; 2) 1994-1999; 3) 2000-2009; 4) 2010 and beyond [5, p. 7].

Fedosov V. and Oparin V. distinguish three stages of reforming the tax system of Ukraine: 1) the formation of their own tax system (1991-1993); 2) bringing the composition of the tax system in line with the conditions of market relations (1994-1999); 3) improving the tax system in a transition economy (since 2000) [6, p. 283].

Bohatyrova Ye. M. divides tax system reform into the following stages: 1) 1991-1995 as the formation and formation of the national tax system, stage 2) 1996-2003 as the bringing the tax system in line with market conditions, stage 3) 2004-2009 as the development of the tax system of Ukraine and stage

4) 2010 as the present stage of in-depth reform of the tax system of Ukraine [7, p. 29-36].

We agree with the opinion of many scholars [4, 7] that the beginning of the formation of the tax system of Ukraine should be considered as the adoption of the Law of Ukraine «On Taxation» in 1991 [8]. In addition, the foundations of the tax system were laid by the resolutions of the Verkhovna Rada of Ukraine №466 / 95-BP «On the main provisions of tax policy and tax reform in Ukraine» dated December 13, 1995 [9] and №561 / 96-BP «On the main provisions of tax policy in Ukraine» dated December 4, 1996 [10], as well as the Decree of the President of Ukraine №621 / 96 «On measures to reform tax policy» dated July 31, 1996 [11].

In particular, the Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine №466 / 95-BP «On the Basic Provisions of Tax Policy and Tax Reform in Ukraine» dated December 13, 1995 defines the purpose of tax reform, which has been to soften tax policy, stimulate the Ukrainian production and reduce uncritical imports [9], and the resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine №561/96-BP «On the main provisions of tax policy in Ukraine» dated December 4, 1996 defines the principles of building and reforming the tax system [10], which have been further reflected and developed in the Law of Ukraine № 77/97-BP «On Amendments to the Law of Ukraine» On the Taxation System» dated February 18, 1997 [8].

In order to adjust tax policy in accordance with the main directions of economic reforms in Ukraine, to protect the interests of the Ukrainian producers, strengthen tax and payment discipline, to ensure timely revenues to the revenue side, the Decree of the President of Ukraine №621/96 «On tax reform measures policy» dated July 31, 1996 [11], the Cabinet of Ministers of Ukraine was obliged to develop laws and other regulations on tax policy reform. Thus, in 1996, tax reform was launched in Ukraine.

At this time in Ukraine, the excessive tax pressure on entrepreneurs oppressed production, trade, investment and in general any business activity, contributed to tax evasion and the transition of entrepreneurs in the «shadow» [12, p. 84].

One of the main problems of the Ukrainian economy was the high level of its expenditures. The share of material costs in gross output increased from 51.6% in 1990 to 60.7% in 1993, and further stabilized at 56-58%. The product profitability decreased from 30% in the early 1990s to 2.7% in 2000. In this situation, legal economic activity was not aimed at maximizing profits, but at «inflating» the cost. This has prompted businesses to increase production costs and hide profits in the shadows. According to various estimates, shadow capital in Ukraine has already gained a critical mass of 50-60% of GDP [13, p. 28]. In the period from 1991 to 1996, due to the excessive growth of the tax burden and the decline in the competitiveness of the Ukrainian economy, there was a reduction in production, accompanied by a reduction in the share of gross value added in consumer goods industries

(from 70.7% to 52.0%). The share of gross value added in services (from 29.5% to 49.5%), reducing the share of industrial production in industries focused on the final consumer and increasing the share of production in industries that produced products for intermediate consumption [14, p. 189].

Further reform of the tax system took place in the direction of optimizing the structure of distribution and redistribution of national income through the tax system, reducing the rates of taxes and other mandatory payments, streamlining the system of tax benefits and more. As a result of taking the necessary measures, the value added tax rate was reduced from 28% to 20%, the corporate income tax rate from 30% to 25%, and a flat scale of personal income taxation at a rate of 15% was introduced.

The steps of the Government of Ukraine to stabilize the economy and tax reform have highlighted even more the shortcomings of the existing tax system. Thus, in 2007, the Cabinet of Ministers of Ukraine, based on the tasks set by the draft State Program of Ukraine's Economic and Social Development in 2007, as well as the Forecast of the Consolidated Budget of Ukraine by main types of revenues, expenditures and financing for 2008-2010, approved the Concept for Reform of the Tax System until 2015 [15].

However, already in 2009 by the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine №1612-p dated December 23, 2009 [16] this document was canceled and instead the Strategy of reforming the tax system was adopted, the purpose of which was to carry out in 2018 tax reform aimed at building a modern competitive, socially oriented market economy integrated into the EU, ensuring sustainable economic growth on an innovation and investment basis, the implementation of a balanced budget and social policy in the medium term. In 2010, the above order was repealed by the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine № 1313- p dated June 9, 2010 [17]. All this indicates the lack of purposeful tax policy, the reason for which is the vagueness of the economic doctrine of the country, the inconsistency of certain elements of economic policy, political instability in the state.

The adoption of the Tax Code of Ukraine at the end of 2010 [18] brought the current tax system closer to the European standards and is a positive moment in the implementation of tax reform in Ukraine. Thus, such payments were excluded from the taxes, which by their economic nature were non-tax in nature (state duty; the only fee levied at checkpoints across the state border), as well as inefficient local taxes and fees (municipal tax, advertising tax and 10 local fees), introduced a tax on real estate in order to provide a sustainable source of revenue for domestic local budgets and encourage the effective use of real estate through the European principles of its collection.

However, the provisions of the Tax Code do not fully address the problem of forming a highly efficient tax system, as evidenced, in particular, by numerous changes and additions to this document. Thus, for the period from January 1, 2011 to January 1, 2020, the Tax Code was amended by 133 laws of Ukraine, including: 17 laws in 2011, 22 laws in 2012, 9 laws in 2013,

24 laws in 2014, 26 laws in 2015, 8 laws in 2016, 10 laws in 2017, 9 laws in 2018, 8 laws in 2019 [18]. In addition, there are a number of shortcomings in the tax system that occurred during all stages of tax reform, including: unstable system of tax legislation, the complexity of the algorithm of tax administration, excessive taxation of the labor market, unfair treatment of taxpayers who do not comply with all legislation, a significant flow of tax policy.

P. Haidutskyi's statement that through the tax system the state manages business as an orchestra conductor and it gives the necessary signals to ensure sustainable development is true. Perhaps that is why the new government, having adopted the Tax Code, immediately loudly declared it as the first and radical step of economic reforms. However, it quickly became clear that with the adoption of the Tax Code, in the presence of positive aspects, it was not possible to increase the efficiency of the tax system [19].

Frequent rotation of the Cabinet of Ministers of Ukraine forced each new government to pursue a different budget policy than its predecessors, and since 2014, military events in eastern Ukraine have required the mobilization of additional tax revenues, which has strengthened the fiscal function of tax policy. The reorientation of its priorities was accompanied by a sharp increase in the gap between the dynamics of budget revenues and tax revenues, on the one hand, and GDP growth rates, on the other (Figure 1).

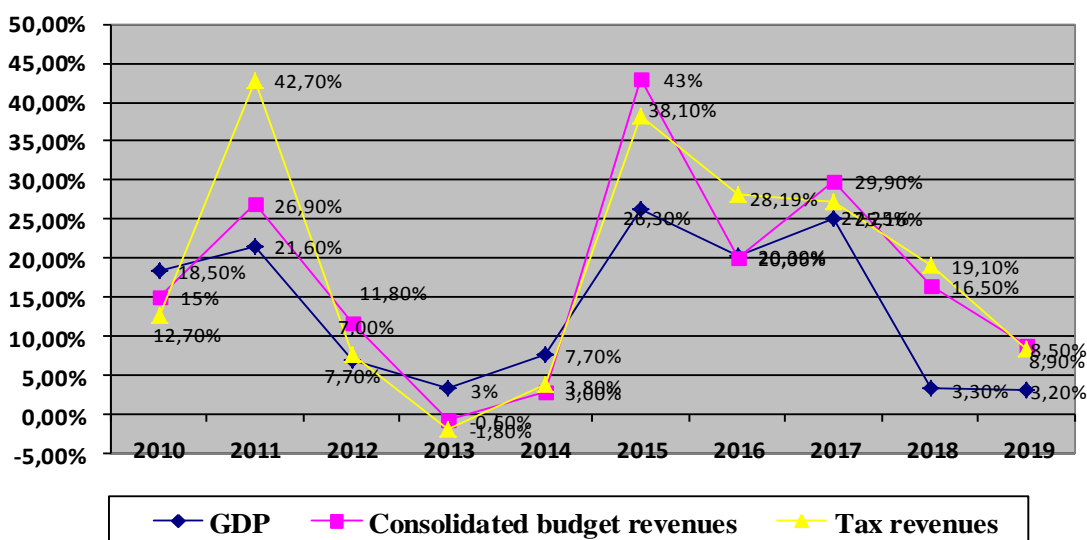


Figure 1. The dynamics of the increase of the consolidated budget revenues, tax revenues, GDP in Ukraine for the period of 2010 – 2019

Source: built by the author from the data of the State Treasury Service of Ukraine [2]

Further reform of the tax system is declared in the Sustainable Development Strategy «Ukraine – 2020», approved by the Decree of the President of Ukraine № 5/2015 dated January 12, 2015, which provides for

the implementation of 62 reforms and development programs of the state, among which tax reform is the priority. The purpose of the reform is to build a tax system that is simple, economically fair, with minimal time to calculate and pay taxes, the system creates the necessary conditions for sustainable development of the national economy, provides sufficient content of the State Budget of Ukraine and local budgets [20]. However, to date, no practical achievement of this goal has taken place.

Part 2. Analysis of the problems of reforming the tax system of Ukraine

From January 1, 2015 in Ukraine the number of taxes and fees was reduced from 22 to 9, mainly due to grouping. In particular, 3 fees (fee for certain types of business activities, fee in the form of a target surcharge to the current tariff for natural gas for consumers of all forms of ownership, fee for the development of viticulture, horticulture and hop growing) were abolished and 13 taxes were transformed into 5 taxes: excise tax, environmental tax (fuel tax), collection in the form of a target surcharge to the current tariff for electricity and heat – in the excise tax; environmental tax (excluding fuel); fee for subsoil use, fee for use of radio frequency resource, fee for special use of water, fee for special use of forest resources – in rent; real estate tax, land tax – property tax; single tax, fixed agricultural tax – in a single tax. As a result of the above, the domestic tax system provides for seven national taxes and fees and two local taxes and two local fees [18].

However, the tax system of Ukraine remains complex and unfavorable for doing business and does not provide the formation of sustainable sources of income needed to meet the expenditure obligations of the respective budgets.

In recent years, the growth of state budget revenues was due to high inflation and devaluation, while real production was in crisis. In recent years, the share of industry in the structure of GDP has decreased from 27.6 % in 2010 to 24.8% in 2018, construction – from 3.7 % to 2.7 %, transport – from 12.7 % to 7.5 % [21].

In order to improve the administration of taxes, eliminate technical and logical inconsistencies in tax legislation, on January 16, 2020, the Verkhovna Rada adopted a number of amendments [22] to the Tax Code of Ukraine. The next changes and innovations concern modernization of a technique and increase in terms of carrying out checks, increase in the sizes of penalties for infringement of the tax legislation, reforming of institute of responsibility of subjects of tax legal relations, etc.

The main ones are:

1. The introduction of the concept of income taxation of controlled foreign companies. A controlled foreign company is considered to be any legal entity registered in a foreign state or territory, which is recognized as being under the control of a natural person resident in Ukraine in accordance with the rules set forth in the Tax Code.

2. The establishment of a collegial body, namely the Board of Appeal for the consideration of taxpayers' complaints against the decisions of the central executive body that implements the state tax policy.

3. The improvement of the system of electronic administration of sales of fuel and ethyl alcohol and simplification of licensing conditions for business entities. The terms and procedure for applying penalties for violation of the rules of accounting, production and circulation of fuel or ethyl alcohol in excise warehouses have been revised.

4. The expanding of the definition of permanent representation in accordance with the model of the Organization for Economic Cooperation and Development. A procedure is in place whereby the tax authority can self-register a non-resident who carries out activities that have the characteristics of a permanent establishment but evades the obligation to register it.

5. The increasing of the amount of the fine for non-submission / submission in violation of the established deadlines / submission not in full, with inaccurate information or with errors in tax reporting from 170 UAH to 2040 UAH.

6. The increasing of the duration of tax audits, in particular:

- for large taxpayers – from 30 working days to 35 working days;
- for small business subjects – from 10 working days to 15 working days;
- for other taxpayers – from 20 working days to 25 working days.

7. The specification of the definitions of the list of documents that are drawn up as a result of tax audits of taxpayers.

8. The improving of the concept of responsibility: guilt is added to the offense. In this case, guilt is available only in cases expressly provided by the tax code. In addition to taxpayers, controlling bodies and / or their officials are included in the subjects of tax offenses.

According to the ranking *Paying Taxes 2020*, which compares the tax systems of 190 countries, Ukraine ranks 65th in terms of simplicity of the tax system [23]. For comparison, we give the ratings of Ukraine's neighbors: Romania – 32nd place, Moldova – 33rd place, Georgia – 14th place, Lithuania – 18th place, Estonia – 12th place, Latvia – 16th place (Table 2). According to the rating *Paying Taxes 2019*, Ukraine ranked 54th, i.e., the country lost 11 positions. The main reasons for the deterioration of the tax rating were unsatisfactory automation and insufficient reduction of tax administration time. In addition, the fiscal burden on business in Ukraine has increased.

Domestic businesses have to spend much more time (328 hours) preparing and submitting tax returns and paying taxes than in the EU countries. According to this indicator, Ukraine ranks 126th in the world, where the average time for reporting is 240 hours, the average time in the EU is 161 hours, and this requires further simplification of tax reporting, reducing the number of time spent by taxpayers to complete it.

According to the report of the Business Ombudsman Council for 2019, 1 646 complaints have been received from entrepreneurs from all regions of Ukraine about the work of state bodies, which is twice as many as in 2016.

The largest (60%) complaints from the Ukrainian business have been received about the work of the State Fiscal Service, which is 2.3 times higher than in 2016 [24].

The low level of trust in the fiscal authorities is evidenced by the results of a survey conducted by the research company «TNS» commissioned by the Project Management Office of the National Reforms Council, according to which only 17% of citizens trust the State Fiscal Service. In addition, according to the results of a monthly survey by this company, 72% of respondents do not feel the positive effect of tax reforms [25].

Thus, modern tax administration in Ukraine needs a qualitative improvement to minimize costs for economic entities, taking into account the impact of tax burden on the economy in terms of economic activities, further development of electronic interaction between tax authorities and taxpayers, exercising control and supervision over the observance of tax legislation, raising the professional level and responsibility of employees of fiscal bodies.

The promulgation and discussion of draft regulations, official normative interpretation of existing regulations, termination of unconstitutional and illegal regulations by court decisions, systematization of regulations are among the main areas of improving the legal framework of tax policy of Ukraine, which will achieve stability, transparency and clarity of the legal framework in the field of taxation and reduce the risk of further spread of shadow economic activity [26, p. 207].

In addition, the current tax realities do not contribute to the stability of business, as the regulatory framework of taxation in Ukraine is complex, heterogeneous and unstable (there are frequent adjustments), and some tax laws are insufficiently consistent, sometimes contradictory. In general, there is a lack of coordination between some special laws on taxes, as well as between the tax laws of general application and the laws governing certain activities [27, p. 268].

Table 2

The rating of countries as to the simplicity of tax payment according to a version of «Paying Taxes 2020» (preferentially)

Country	Rating place	Total tax rate,%	Time to pay taxes, hours per year	Number of key tax payments
Ukraine	65	45.2	328	5
Romania	32	20.0	163	14
Moldova	33	38.7	183	10
Georgia	14	9.9	216	5
Lithuania	18	42.6	95	10
Estonia	12	47.8	50	8
Latvia	16	38.1	169	7

Source: made from the data of Paying Taxes 2020 [23]

Improving and systematizing the legal framework of tax policy of Ukraine in the context of de-shadowing of the economy involves the development of conceptual foundations for tax reform, which should be formalized in the form of a legal act and take the form of a holistic strategy, take into account the socio-economic situation in the country and its economic policy, not its purpose. Tax reform should be considered not as a sufficient condition, but as a necessary component of the overall coordinated policy of economic transformation and ensuring accelerated economic growth [26, p. 207].

Improving and systematizing the legal framework of tax policy of Ukraine in the context of de-shadowing of the economy involves the development of conceptual foundations for tax reform, which should be formalized in the form of a legal act and take the form of a holistic strategy, take into account the social and economic situation in the country, to become an instrument of economic policy, not its purpose. Tax reform should be considered not as a sufficient condition, but as a necessary component of the overall coordinated policy of economic transformation and ensuring accelerated economic growth [26, p. 207].

Today, in our opinion, an important place should be given to the tax system as a state regulator to improve the financial performance of enterprises, to increase the income of individuals. At the same time, making certain changes in the taxation system, the state should pursue a tax policy that would be aimed at optimizing the interests of both the state and taxpayers.

Conclusions

As we can see, during the period 1991-2019, Ukraine adopted a number of legislative documents on tax reform, which declared the goals and directions of their achievements, carried out appropriate work to reform the tax system and achieved some positive results.

However, unfortunately, the goal of building a simple, economically fair, with minimal time to calculate and pay taxes of the tax system, which would ensure sufficient filling of the state budget and local budgets of Ukraine, has not been achieved. Ukraine's tax system is still not fully performing regulatory and stimulating functions, as a result of which it does not contribute to the economic development of the state.

The main directions of tax reform should be the improvement of the legislation of Ukraine aimed at defining clear, simple algorithms for calculating and paying taxes and the rules of relations between taxpayers and fiscal authorities; strengthening the fight against tax evasion schemes for both legal entities and individuals; prevention of abuses in the tax sphere.

The positive effect of tax reforms in Ukraine is possible only if they are synchronized with other economic transformations in the country, including the budget system, social policy, investment strategy, as well as reducing the impact of tax policy. The development of future tax reforms requires compliance with the principles of prudence, scientific validity, a

comprehensive approach that will ensure a stable system of tax legislation, stable tax revenues to budgets at all levels, creating conditions for sustainable development of the state economy.

References:

1. Heiets V. Formation of the revenue side of the budget: results, problems, prospects URL: http://eip.org.ua/docs/EP_04_1_09_uk.pdf (application date: 10.06.2020)
2. Official site of the State Treasury Service of Ukraine. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477> (application date: 10.06.2020)
3. Sokolovska A.M. Features of developing tax reforms: world experience and Ukraine. *Finance of Ukraine*. 1998. № 12. P. 71–80.
4. Koshchuk T. Pragmatics of formation and realization of fiscal policy in Ukraine. *Journal of the European Economy*. 2008. Volume 7 (№ 2). P. 257-272.
5. Vorobiov Yu. M. Tax system of Ukraine: history of formation and prospects of development. Scientific Bulletin: *Finance, Banking, Investment*. 2010. № 3. P. 6-10.
6. Fedosov V., Oparin V., Liovochkin S. Financial restructuring in Ukraine: problems and directions: monograph; under scient. red. of V. Fedosov. K.: KNEU, 2002. 432 p. URL: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/72/> (application date: 10.06.2020).
7. Bohatyrova Ye. M. Tax reforms in Ukraine: development stages. Scientific Bulletin. Odessa National Economic University. All-Ukrainian Association of Young Scientists. Sciences: economics, political science, history. 2013. № 7(186). P. 28-38.
8. Law of Ukraine «On Taxation System» dated from 25.06.1991 № 1251-XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1251-12> (application date: 10.06.2020).
9. Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine «On the main provisions of tax policy and tax reform in Ukraine» dated from 13.12.1995 № 466/95-BP.
10. Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine «On the main provisions of tax policy in Ukraine» dated from 04.12.1996 № 561/96-BP. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/561/96-%D0%B2%D1%80> (application date: 10.06.2020).
11. Decree of the President of Ukraine «On measures to reform tax policy» dated from 31.07.1996. № 621/96 URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/621/96> (application date: 10.06.2020).
12. Lashchak V.V. Stimulating role of direct taxes. *Finances of Ukraine*. 2005. № 2. P. 84–91.
13. Horobinska I.V. Analysis of the tax burden and its impact on the dynamics of business activity. *Current economic problems*. 2004. № 10. P. 26-32.
14. Kriuchkova I.V. Structural components of the development of Ukraine's economy. K.: Scientific thought, 2004. 318 p.
15. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated from 19.07.2007 № 56-p «On approval of the Concept of tax system reform» URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/56-2007-%D1%80> (application date: 10.06.2020).
16. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated from 23.12.2009 №1612-p «On approval of the Strategy of tax system reform» URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1313-2010-%D1%80> (application date: 10.06.2020).
17. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated from 09.06.2010 №1313-r «On recognizing as invalid the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated from December 23, 2009 № 1612». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1313-2010-%D1%80>
18. Tax code of Ukraine dated from 02.12.2010 № 2755. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (application date: 10.06.2020).

19. Haidutskyi P. Tax reform – a challenge for Ukraine / P. Haidutskyi // *Mirror of the Week*. – 2014. – Jan. 17. (№ 1). – P. 7. URL: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/podatкова-reforma-viklik-dlya-ukrayini-.html> (application date: 10.06.2020).
20. Decree of the President of Ukraine «On Sustainable Development Strategy «Ukraine – 2020» dated from 12.01.2015 № 5/2015 URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (application date: 10.06.2020).
21. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
22. Law of Ukraine «On Amendments to the Tax Code of Ukraine to improve tax administration, eliminate technical and logical inconsistencies in tax legislation» dated from 16.01.2020 № 466-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (application date: 10.06.2020).
23. Paying Taxes 2020. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/publications/paying-taxes-2020/overall-ranking-and-data-tables.html> (application date: 10.06.2020).
24. Annual report 2019. Business Ombudsman Council. URL: <https://boi.org.ua/publications/news/1138-rada-bznes-ombudsmena-prezentuvala-rchnij-zvt-za-2/> (application date: 10.06.2020).
25. Reform progress monitoring. Report for 2015. Unit «Tax reform» National reform council, Project office, p. 49. URL: <http://reforms.in.ua/ua/reformy/zvity> (application date: 10.06.2020).
26. Yarema Y. R., Lazuka R. Yu., Peliushkevych V. I. Tax management system in Ukraine and the ways of its improvement. *Scientific and production journal «Business – navigator»*. 2018. № 6(49). P. 206–208.
27. Lisovyi A.V., Lisova T.A. Tax management: problems and prospects of development. *International Research and Production Journal «Sustainable Economic Development»*. 2013. № 2[19]. P. 267–269.
28. Blankart Ch. Public finance in democracy conditions: an introduction to financial science: a textbook: under scient. red. and preface of Fedosov V.M.; transl. from German
29. Wagner A. *Theory of finance*. L.: Petrokom, 1993. 231 p.
30. Keynes J.M. *The general theory of employment, interest and money*; transl. from English. M.: Helios, 2012. 352 p.
31. Samuelson Paul. E. *Economics*; transl. from English, 18-th edition, M.: Williams, 2010. 1360 p.

Izdevniecība “Baltija Publishing”
Valdeķu iela 62 - 156, Rīga, LV-1058

Iespiests tipogrāfijā SIA “Izdevniecība “Baltija Publishing”
Parakstīts iespiešanai: 2020. gada 31. jūlijs
Tirāža 300 eks.