

STATE UNIVERSITY OF JAN KOCHANOWSKI
DEPARTMENT OF ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION

**NATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT
AND MODERNIZATION: EXPERIENCE OF POLAND
AND PROSPECTS FOR UKRAINE**

Volume 1

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

Kielce, Poland
2017

UDC 338.242(438+477)
LBC 65.050.9(4Pol)+65.050.9(4Ukr)
N 27

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

Reviewers:

Olga Galtsova – Professor, Dr. of Economics, Head of the Department of Economics, National and International Economy, Classical Private University, Ukraine.

Natia Gogolauri – Professor, Dr. of Economics, Head of Faculty of Business, Sulkhana-Saba Orbeliani Teaching University (SABAUNI), Georgia.

Scientific Board:

Andrzej Pawlik – Profesor, dr hab., Head of the the Department for Entrepreneurship and Innovation, State University of Jan Kochanowski, Poland.

Paweł Dziekański – Dr. of Economics, Associate Professor of Department for Entrepreneurship and Innovation, 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.

Kostyantyn 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.

Yuri Safonov – Doctor of Economics, Professor, Professor of Macroeconomics and Governance Department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine.

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.

National Economic Development and Modernization: experience of Poland and prospects for Ukraine – Collective monograph. – Vol. 1. Poland: “Izdevnieciba “Baltija Publishing”, 2017. – 356 p.

CONTENTS

1. TRANSFORMATION OF NATIONAL ECONOMIC MANAGEMENT

Abakumova I. V. PROBLEMS OF RESPONSIBILITY OF LEGAL ENTITIES	1
Вукoвa A. L., Lobzа A. V., Semenovа L. Y. LIVING WAGE AS THE BASIC SOCIAL STANDARD IN UKRAINE: REALITIES AND PROBLEMS OF THE IMPROVEMENTS	15
Вoйнoвa Є. I. ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СЕКТОРОМ ПОЛЬЩІ.....	35
Юдіна С. В., Ганзюк С. М., Чічкань О. I. ЛІЗИНГ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ.....	47
Karpenko O. O., Yashyna K. V., Yalova K. M. CREATION AND OPERATION OF THE KNOWLEDGE TRANSFER UNITS IN THE HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS OF UKRAINE BASED ON EUROPEAN EXPERIENCE	61
Lomachynska I. A., Manchenko K. I. INFLUENCE OF DIRECT FOREIGN INVESTMENT ON THE DEVELOPMENT OF ECONOMICS OF VISEGRAD GROUP COUNTRIES: CONCLUSIONS FOR UKRAINE	74
Novikova I., Bedyuh A., Zhou Huiyu CONDITION AND PROSPECTS OF SCIENCE IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF INTEGRATION OF UKRAINIAN RESEARCH COMMUNITY INTO THE EUROPEAN KNOWLEDGE TRANSFER.....	87
Pysmenna O. B. THE EFFICIENCY OF USE OF THE URANIUM MINING INDUSTRY RESOURCES.....	99
Pokataiev P. S., Pokataieva O. V. THE INTERACTION OF INSTITUTIONS OF CIVIL SOCIETY WITH GOVERNMENT AND LOCAL AUTHORITIES TOWARDS CONTROL OVER LOCAL BUDGETS FORMATION	120
Прoбoїв O. A., Білeцькa I. M. МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ НА ТЛІ СИСТЕМНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ ТА ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО КУРСУ	136
Решeтoлo B. П., Мoжaйкiнa Н. В., Oстрoвський I. A. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	152
Romusik I. V. REGULATORY AND INSTITUTIONAL SUPPORT FOR SMES DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	164
Стaтiвкa Н. В., Бaтюк A. A. ПІДХОДИ ДО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ МОЛОДІ.....	177
Polishuk N. O., Tkach V. O., Kamushkov O. S. STATE STRATEGY OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT IN UKRAINE	189
Fedun I. L., Novitskii K. A. PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN TERMS OF THE TRANSFORMATION OF THE AGRICULTURAL SECTOR	199
Fokina-Mezentseva K. V. PECULIARITIES OF GEO-ECONOMIC APPROACH (IN THE CONTEXT OF UKRAINE)	212

Khalatur S. M. STRATEGIC IMPERATIVES OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURE SECTOR OF UKRAINE	228
Khvesyk M. A., Shubalyi O. M., Kosinskyi P. M. ECONOMIC-ORGANIZING PRINCIPLES OF THE UKRAINIAN FOREST SECTOR GOVERNANCE SYSTEM TRANSFORMATION	241
Чеберяко О. В., Лозова Г. М. МОДЕЛІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ	253
Shevchenko V. Yu. INTERNATIONAL BANKING EVOLUTION: SYSTEMIC DIMENSIONS	272
Шедяков В. Е. ИНТЕЛЛЕКТОЕМКОСТЬ И ПРАВСТВЕННОСТЬ КАК АТРИБУТЫ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ	283
Yasynska N. A., Sichko S. M. MEANING OF GLOBAL ECONOMY EVOLUTION IN DEVELOPMENT OF NATIONAL FINANCIAL PRACTICES	294
2. THE DEVELOPMENT OF TERRITORIAL ADMINISTRATION: CLUSTERS, REGIONS, CROSS-BORDER COOPERATION	
Lukianenko I. G., Oliskevych M. O. REGIONAL INEQUALITIES, ECONOMIC INTEGRATION AND STRUCTURAL CHANGE IN UKRAINE	308
Pawel Dziekański, Mirosława Marzena Nowak THE LEVEL AND SPATIAL DIVERSITY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN POLAND'S RURAL COMMUNES: A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ŁÓDŹ AND ŚWIĘTOKRZYSKIE VOIVODSHIPS	321
Bazetska G.I. THE ROLE OF CRIME AS A SOCIAL FACTOR OF INFLUENCE ON THE LEVEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS	336

1. TRANSFORMATION OF NATIONAL ECONOMIC MANAGEMENT

Abakumova I. V.

*Doctor of Juridical Sciences,
Associate Professor, Department of Criminal Law,
Law Institute named after Volodymyr Stashys
Classic Private Univeristy*

PROBLEMS OF RESPONSIBILITY OF LEGAL ENTITIES

Summary

The article is devoted to the research of the current state of the problem of criminal responsibility of legal entities in the legislation of Ukraine and foreign countries. The legal measures concerning legal entities under the criminal legislation of Ukraine are analyzed. The legal nature of such measures is explored. This problem is considered in the historical aspect. A comparative description of the criminal legislation concerning the responsibility of legal persons is carried out.

Introduction

The problem of criminal liability of legal persons has a long history both: in our country and in foreign countries. So, in 1865 V. Alexandrov wrote: «Can a corporation commit criminal acts, or whether the criminal acts committed by a representative of the corporation on behalf of the latter, could be considered as the corporation fault? Although the answer to these questions is obvious, they are still the subject of a debate ...» [1, p. 107-108]. Currently it is also one of the most relevant and debated issues. Not only questions of criminal responsibility of business entities arise but also of other entities which activities are not related to the manufacture or sale of products, services, works, and in general, for profit, but for the recognition of such persons as the subject of crime. Such problems arose in the theory of criminal law in connection with unreasonable legal entities for crimes that are characterized by a high degree of public danger. The legislator formed a sufficiently clear system of legal responsibility of such entities, but refused to apply to them the strictest and most efficient of its kind criminal responsibility for a long time. Only in 2013, the Criminal Code of Ukraine (hereinafter CC) was supplemented with Section XIV-1 «Events of criminal and judicial character for legal persons». But again, the legal nature of the measures of criminal and judicial character in some way is different from the legal nature of criminal responsibility. Besides, the article 18, which defines the subject of crime, has not been amended. That criminal legislation of Ukraine is somewhat contradictory on responsibility of legal entities. In national theory of criminal law there is no consensus on the possibility of using the institute of criminal responsibility of legal entities in Ukraine. Despite the fact that such ideas are extensively covered in the scientific literature, although the scientists who represent criminal, civil and administrative law are still unable to develop a theoretical structure that would remove these contradictions.

In Ukraine, the study of this issue the following scientists devoted their research: V. Volzhenkin, E. Dementiev, S. Calina, N. Krylov, N. Kuznetsov, P. Matyshevskiy, O. Mykhailov, A. Naumov, A. Nikiforov, V. Tacyi, V. Tyutyuhin and others. Scientific works of the mentioned above scientists is a great contribution to the theory of criminal law, however, not all the scientific issue have been covered. The study of this issue within the framework of comparative law will make it possible to draw some conclusions and generalizations to further improvement of the criminal legislation of Ukraine.

Part 1. The question of of criminal responsibility legal entities in foreign countries

For a long time the principle of personal (individual) and guilty responsibility for acts was considered as a major achievement in the development of criminal law. After the French Revolution in 1789, the principle entered the consolidation in most criminal codes, replacing the medieval laws that implied responsibility as communities and guilds [2].

The scholars-lawyers of those days drew attention to the fact that the corporation did not meet the requirements enshrined in law actus reus (guilty action) and mens rea (guilty will, guilt). «Criminal law – as R. Fyllumor noted in 1879 in his «Comments on international public and private law»- deals with individuals minded creatures that have feelings and will. Legal entities, strictly speaking, do not have these attributes, but through representation and management system the will of certain individuals is seen as the will of the corporation, but only for certain purposes. The individual will is necessary for the the application of criminal law» [3, p. 6].

In the middle of the XIX century in common law countries (UK, USA), which didn't have codified law, where the role of corporations in the course of economic development began to grow rapidly, in some cases, courts had begun to recognize corporations responsible for failing to execute their statutory duties, and then and improper implementation of lawful acts that result was to create a hazard or inconvenience to the public. For example, in 1846 Lord Denman ruled in the case of «The Queen v. Great North of England Railway Co «(The Queen vs Company «The Great Railway of Northern England»», that corporations may be recognised criminally responsible for committing misuse of their lawful action [4]. The similar decisions were made by North American courts of the United States.

In 1978 Attorney General of Indiana showed the company Ford charges of killing three people, burned in cars brand «Pinto». The investigation established that the company issued vehicle of this brand on sale, knowing that its tank is in a dangerous place and can explode at crash. This case was the first in the history of American justice when the corporation was charged with murder [5, p. 53], and the company carried criminal penalties and criminal responsibility.

At the time, US researchers Marshall Klaynard and Peter Yeager defined six main types of corporate crimes: 1) violation of administrative acts and regulations, such as non governmental orders on withdrawal of defective goods or rejection of the construction of air-and water treatment facilities; 2) violation of environmental regulations; 3) Financial Code (illegal subsidies to political organizations, political bribery, violation of currency laws, etc.); 4) failure to comply with the protection and safety; acts which contradict with the provisions of equal working conditions and wages, including discrimination against employees based on race, gender or religion; 5) production offenses, such as production and sale of subprime and those that threaten life: automobiles, aircraft, tires, appliances, production of food and

medicines that are detrimental to health, etc. 6) unfair trade practices such as breach of competition, the contractual price and the illegal market division [6, p. 48].

In the Criminal Code of the US developed by American Law Institute [7, p. 12], recommended as a model and an example for developing Criminal Codes of individual states, responsibility of corporations, non-corporation associations and persons acting on their behalf, the Article 2.07 noted that the corporation may be convicted for exercising encroachment in the following cases: 1) the infringement is a violation or determined not by the Code but by other Statutes, which directly expressed goal of the legislator, is to vesting criminal responsibility on corporations, and behavior of the agent of the corporation, which operates in its interests within their office or their office; in other cases, the law clearly states agents, the behavior of which the corporation is responsible or the circumstances under which it is responsible; 2) infringement is failing to execute the law on corporations special obligation to undertake positive action; 3) infringement was ordered, performed or inadvertently allowed by the board of directors or an agent a high-ranking leader (CEO) operating in the interests of corporations within their office or their office obligations.

As for the concepts and terms used in this article, the exemplary Criminal Code states that an «agent» is any director, officer, employee, the person is employed, or another person authorized to act on behalf of the corporation, and «Agent is a high-ranking manager» is the official entrusted with such a responsible function, its behavior may be reasonably interpreted as representing the position of the corporation.

It was also indicated that for every action that a person performs in the interests of the corporation or does so that such actions occur, the person is responsible to the same extent as in the case that the actions would have been performed on the person's behalf itself. However, any agent of the corporation, which has primary responsibility for the duties imposed on a corporation is legally responsible for a non-committed actions by the corporation or failure to make the necessary actions to the same extent as if this obligation was laid directly on him.

Recommendations of the exemplary CC were recognized by a number of legislators of US. For example, Art. 20.20 of the Criminal Code of New York noted that the corporation recognized guilty of carrying out assault if: a) behaviour that is assault, is failing to execute the right of the corporation special obligation to do positive actions; b) assault was carried out, authorized, demanded or ordered or suggested by the agent or the board of directors senior manager level, acting within their competence in the interests of the corporation; or c) the infringement was implemented by corporate agent acting within his official position and in the interests of the corporation and assault are: 1) disorder; 2) so that is clearly is defined by law, which clearly indicates the intention of the legislator to lay criminal liability corporation, or 3) a felony described in the Law on Environmental Protection. Approximately just a question of criminal responsibility of corporations in the Criminal Codes of Ohio (2901.23 2901.24), Pennsylvania (p. 307), Georgia (Art. 803) and several others [8, p. 94-95].

In addition, in the US a theoretical basis of responsibility of organizations (corporations) was recognized doctrine of «respondeat superior» («let the Senior (a person in charge) answer»), the institution which was available in civil tort law. According to it, the individual took full civil responsibility for the actions of their agents (representatives). According to this doctrine, in order to lay criminal responsibility on the corporation it is necessary: first, that the agent corporation

committed illegal action (actus reus) in a healthy state of mind (will blame, mens rea); Secondly, it must act without going beyond its powers; thirdly, the agent must intend that corporation will have its benefit [7, p. 12]. In modern criminal law of the US the issue of criminal responsibility of legal persons is regulated by both the federal criminal law and criminal law of states. Thus, Art. 207 of the Criminal Code of the United States (1962) provides for responsibility corporations, associations and non-corporation persons acting or obliged to act in their interest. It stated that the corporation may be convicted for carrying out the assault, which is a violation and is in default of its duties to undertake positive action [7, p. 13].

Currently, the criminal legislation of some states, including Criminal Code of Ohio, provides in § 2901.23 criminal responsibility of organizations, which refers to a corporation created for profit or without purpose, limited liability company, joint venture, association, etc. Non-corporate association etc. Criminal responsibility of the corporation is also provided in § 20.20 of the Criminal Code of New York State [8, p. 159-160].

The main punishment common to both entities at the state and federal level are usually fine. Thus, § 2929.31 CC of Ohio dedicated to determining the amount of fines imposed on the organization for the implementation of the felony (crime) of different classes and misdemeanors (criminals). However, the penalty imposed on a legal entity in the form of fines for various offenses does not preclude its application to civil penalties. Thus, according to US law, criminally punished are considered not only physical but also legal entities responsibility of which is often used in the interest of the State.

Thus, according to the American criminal legislation, corporations are responsible for the actions of their agents (representatives, officials) if they acted within their powers under a labor agreement («within his office») and intended to benefit the corporation, although the motive could be combined with other motivations, and the fact of obtaining benefit corporation is not required.

According to the rules and standards applicable by US laws (Federal and State) corporations under certain circumstances can hold criminal responsibility along with individuals or independently. The corporation may hold criminal responsibility for failing to execute this corporation specialized duties (ie omission) results for the guilty actions of boards of directors or managers of high rank, and, in some cases, the behavior of the agent corporation acting its interests. The penalties provided for corporations carry material nature. This is a fine and confiscation of property. In the case of non-payment of fines the property of the corporation can be under arrest [9, p. 95-96].

The rules of the CC of Ukraine also provide the following measures of criminal character applicable to legal persons (Art. 96-6 CC): 1) fine; 2) confiscation of property; 3) liquidation. Fine and liquidation can be used only as basic measures of criminal law, and confiscation of property only as an extra. But in this case, the order did not specify the criminal liability of persons who act as authorized persons (representatives) on behalf and for the benefit of a legal person. One can only assume that these individuals bear criminal responsibility for the fact they committed a criminal act, along with the use of the enterprise, organization or institution measures criminal law. Criminal responsibility of such persons may occur, depending on the facts of the case, the following articles of the Criminal Code of Ukraine:

1) If an authorized person (representative of a legal entity) is the official and, accordingly, the crime was linked to the use of its power or authority: Art.: 364 «Abuse of power or position»; 364-1 «Abuse of authority by an official legal entity

of private law, regardless of the legal form»; 365 «Abuse of power or authority by law enforcement officer»; 365-2 «Abuse of authority by persons who provide public services»; 366 «Forgery»; 367 «Negligence»; 368 «Accepting the offer, promise or receipt of improper benefits officer»; 368-3 «Bribing an official legal entity of private law, regardless of the legal form»; 368-4 «Bribing a person providing public services»; 369 «offer, promise or giving undue advantage officer»; 369-2 «Abuse of influence».

2) If a representative of a legal entity had a «special relationship» to the subject of crime, he/she may incur criminal responsibility, such as Art. 149 «Human trafficking or other illegal agreement on rights»; 209 «Legalization (laundering) of proceeds from crime»; 212 «Evasion of taxes and duties (mandatory payments)»; 212-1 «Failure to pay a single fee for obligatory state social insurance and premiums for obligatory state pension insurance»; 227 «Intentional introduction into circulation in Ukraine (placing on the market of Ukraine) dangerous products» and so on.

3) Depending on the consequences occurring as the result of a criminal act of a person who acted on behalf of a legal entity, criminal responsibility may occur, often in accordance with the Criminal Code of Ukraine provided the following sections of the Criminal Code as Chapter II «Crimes against life and health I am a person»; Chapter VII «Crimes in the sphere of economic activity»; Section VIII «Crimes against the environment»; Section IX «Crimes against public security»; Section X «crimes against the security of production»; Chapter XIII «Crimes related to narcotic drugs, psychotropic substances, their analogues or precursors, and other offenses against public health»; CHAPTER XVI «Crimes in the use of computers (computer) systems and computer networks and telecommunications».

Criminal responsibility of legal entities as an independent criminal and lawful institution exists in criminal law of Anglo-Saxon countries. Thus, according to the rules of English criminal law fines as a measure of punishment are applied to entities but penalties can not be applied if they are assigned to an individual for the crime. It's necessary to mention, however, that corporate responsibility does not exclude specific responsibility of citizens for the same action [8, p. 159-160].

That is, in fact, an act seen as complicity in the crime of an individual who has committed a criminal act, and the legal person to whom it was committed. In this case, it refers to the subsidiary or jointly criminal responsibility of individuals and entities, this approach is different from the implemented, for example, in Japanese criminal law. The difference lies in the fact that participation can be understood not only as a subsidiary or jointly, but as a fully separated at physical and legal administrative tort. Moreover, based on the high degree of etization in criminal law in the common law system, there is a reason to believe that criminal responsibility in England criminal responsibility can occur not only due to deliberate form of guilt, but because of negligence (improper performance of the corporation of moral obligations to the criminal law, and this, of course, is possible because the observance of all moral obligations is unrealistic).

Until recent time, corporate responsibility remained a largely specific feature mainly in Anglo-American criminal law. However, in recent years more and more countries began to introduce this institution in its criminal law.

Countries in Continental Europe in the criminal codes of which had been assigned with the classical principle of personal guilty responsibility, have more cautious attitude to the idea of establishing criminal responsibility for legal persons. A criminal codes of European countries accepted the idea of criminal responsibility of legal entities; it is done with various degrees of detail.

A great interest to study the problem of criminal responsibility of legal persons is represented in the «Recommendation of the Committee of Ministers of the countries members of European liability companies legal persons for offenses committed while conducting their business activities», adopted December 20, 1988, developed by the experts in the field of criminal responsibility of corporate units by a decision of the European Committee on Crime problems, and «Memorandum» with comments to «Recommendations». The documents noted the reasons for establishing such responsibility for legal entities, such as: 1) the increase in the number of offenses committed in the course of doing businesses of their activities, causing considerable damage to individuals and society in general; 2) the desirability of imposing responsibility in cases where the benefits derived from illegal activities; 3) difficulties in establishing specific individuals who should be responsible for the crime associated with complex management structure; 4) lack of effectiveness of sanctions against certain individuals committing to prevent new offenses; 5) the need to punish illegal activities of enterprises in order to prevent further offenses and collect damages [10].

According to this «Recommendation», the companies that lead economic activity, carry criminal responsibility for offenses committed by them in the course of conducting its activities, even if such offenses were tasks not related to the performed activity. The company has to be responsible, regardless of whether a particular person has been established, the actions (inaction) of which the offense is available. If that person is established, the liability of the enterprise should not be exempt from such liability individual guilty of an offense. In particular, persons performing management functions in the company, should be responsible for irregularities in the performance of their duties, if it led to the offense. The company shall not be responsible if the company's management was not involved in the offense and took all necessary steps to prevent it. The term «involved» is used in a very broad sense. The company's management is considered to be involved in the offense and if it is aware of the fact that the income was obtained as the result of the illegal action [10].

The Committee recommended to provide sanctions against such enterprises legal persons who have committed offenses and apply individually or in combination with others, as the main or auxiliary regulations and may delay application of these sanctions and measures: warning, reprimand, liabilities, entered in the trial protocol; decision, which declared responsibility without sanctions; fine or other financial penalty; confiscation of property that was used in the commission of the offense or acquired as a result of illegal activities; the introduction of a ban on certain types of activity; deprivation of financial benefits and subsidies; ban on advertising goods or services; license revocation; removing managers from their posts; appointment of judicial authorities as temporary head; closure; liquidation of the company; recovery of compensation and (or) restitution in favor of the victims; publication of the decision to impose sanctions or other measures [10].

Involvement of businesses to criminal responsibility should be carried out in cases where the nature of the offense, the degree of fault on the side of the enterprise, the offense implications for society and the need to prevent further offenses require the imposition of criminal sanctions. However, as it's emphasized by the experts who developed this «Recommendation», it may be necessary to move away from traditional concepts of guilt, the guilt and responsibility of the system, based on social guilt [11, p. 52-55].

Today the institute of criminal responsibility of legal persons exists in criminal law of Australia, Britain, Belgium, Hungary (from 2001), of Denmark, Israel, Ireland,

Iceland (since 1998), Canada, China (since 1997), the Netherlands (since 1976), Norway (since 1991), Poland (since 2002), Romania (from 2004), Slovenia (since 1999), the USA, Finland (since 1995), France (since 1992), Switzerland (since 2003) and some other countries, including the former USSR.

Thus, in the Criminal Code of the Netherlands this issue devoted to Art. 51, which states that criminal act may be committed by both individuals and legal entities. That is, in fact, a legal entity recognized as law offender. According to the Criminal Code of the Netherlands if the criminal act commits an entity, then as the result of a criminal case there can be made a decision on punishment and to take enforcement measures, to the extent possible under the law: 1) on the legal entity; or 2) the persons obliged to carry out the act, as well as those who actually ran the prohibited act; or 3) together against the persons mentioned in paragraphs 1 and 2 [12]. But, it's not specified in which case an offense committed is considered to be committed by a corporation. It is assumed only that the decision to commit or not to commit any action, and its approval must come from the entity (in most cases from its administration).

In the criminal law of France, the countries of continental system of civil law, which has kept many features of medieval French law, as in England and the US, the entity is also recognized as an offense, but corporate responsibility does not exclude the responsibility of certain citizens guilty of actions that related to violation of applicable law [8, p. 95-96]. The same principle is enshrined in the Criminal Code of China, Lithuania, Moldova, Estonia.

Somewhat differentiated is the penal system applicable to legal entities. For example, Art. 131-39 of the CC of France contains a list of penalties applicable to legal entities: the liquidation of the legal entity; proscription or the final term of professional or social activities; confiscation of the object used to commit an offense; dissemination of the adopted by court order; closing the final or temporal closing of the relevant enterprises and institutions and so on. Legal entities under French criminal law may be responsible for incomplete criminal activity and complicity in the crime. Also the French Criminal Code contains provisions on recidivism of legal entities, postponement of announcement of punishment and reprieve of execution and Rehabilitation of the entities [13].

Thus, as noted Russian researcher N.Ye. Krylova, according to French legislation criminal responsibility of legal entities is additional (ie only along with individuals, not instead of them), determined (criminal act must be committed to a legal entity, its manager or representative) and special (only in cases specifically provided by law or decree) [14, p. 53]. Thus in French criminal legislature a legal entity is recognized as a subject of crime, but only along with the physical person.

According to the legislation of Federal Republic of Germany if the illegal act of the representatives of heads of corporation violates certain legal obligations of the corporation or company brings financial benefit (or was intended to bring financial benefit to the company), as well as illegal actions of employees that could be prevented by its head, ie the absence of proper monitoring system, fines apply not only to individuals but also to corporations [15]. However, these institutions compared to the Criminal Code of the United States and France, are less detailed, in the absence of full legislative codification of legislation of Germany and many contradictory laws that operate in parallel with the CC. For example, § 75 German Criminal Code includes special provisions for bodies and their representatives who have committed acts which involve the use of standards established by the Criminal Code [9, p. 80-81].

According to the criminal legislation of Italy, legal entities may also be prosecuted for crimes committed by their representatives or other persons using the criminal penalty of fines to companies, institutions and other legal entities. For example, Art. 197 of the Criminal Code of Italy noted that enterprises and institutions with legal entities obligations, if their representative, manager or person in a state of service depending on the organization is convicted of the guilt and the guilt itself is the result of a neglect related with the official position of the perpetrator, must pay a fine when the individual is financially insolvent. So here we're talking about vicarious corporate responsibility along with individuals representing their interests [16].

According to Belgian legislation there is, for example, the rule under which it is recognized the criminal responsibility of an officer of the company, as an individual, but because he was acting within the corporation, the penalty (fine) is imposed on the corporation (Art. 5 (1) of the CC of Belgium) [17].

According to the rules of the Swiss criminal law until 2003 the subject of the crime was an individual. However, the Federal Law of 21.03.2003 g. Switzerland introduced in the Criminal Section 6 «Liability of enterprises». According to Art. 100 crime or offense committed by the company during the business that meets its objectives are prescribed to the enterprise if the blame is put to an individual defined by an enterprise [18, p. 91].

CC of Israel (Art. 23) provides that a corporation shall be criminally responsible when an offense is committed by a person in the discharge of their official duties [19].

In the criminal law of the former Socialist Romania had a special resolution, which was provided for criminal sanctions against legal persons, followed by the liquidation of assets [20, p. 450].

In the criminal law of other former socialist countries (Poland, Bulgaria, Yugoslavia, etc.) in accordance with the principle of personal responsibility offender is recognized only as an individual who committed socially dangerous act [20, p. 455-457].

In theoretical terms the same issue of criminal liability of legal entities both in Ukraine and in foreign theory and practice of criminal law is quite disputable.

Opponents of criminal responsibility of legal entities especially emphasize that the introduction of criminal responsibility of legal entities does not meet fundamental principle of criminal law the principle of personal responsibility and fault. That is the main problem of the juridical structure of criminal liability of legal entities associated with the subjective side acts as a prerequisite for criminal responsibility is individual guilt the mental attitude of people to committed actions (in Ukrainian criminal law to the consequences). However, the legal entity can not have any mental, and consequently, the mental attitude. Accordingly, the concept of fault can not be applied to the legal entity directly.

N.F. Kuznetsova explains: «Guilt is always a no more than a mental attitude of a person to his act. This fault of entities not. The grounds of criminal responsibility in accordance with the principle of legality, act of crime (or the presence of its elements). Such crimes, which caused a loss of action or inaction legal entity also cannot commit. So it's necessary to divide the Criminal Code into two systems: principles and bases of criminal responsibility to punishment» [21, p. 87].

We may not agree with this thesis, since in theory and practice of other areas of law there are concepts of legal capacity and administrative tort (ie, the ability to bear legal responsibility). Indeed, in this connection, while developing standards for other branches of law (civil, tax, financial, fiscal, administrative, environmental, etc.) the

egislator would also go through the «division». But civil and legal responsibility, for example, also provides for individuals who have a certain mental attitude to the committed civil tort. Following this logic, individuals and not legal entities would carry all kinds of financial and property compensations in case of committing the tort. But this statement contradicts to the theory and practice of Ukrainian civil law, and international experience.

We have a reason to believe that a compromise in this case may be an institute of vicarious criminal responsibility of legal entities in offenses connected with a high degree of public danger and damage committed.

In order to solve this problem, in countries where the law allows the criminal responsibility of legal entities it is assumed that fault or guilt is realized in a guilty behavior of managers or members of the corporation. In this regard, in the European common law there is the doctrine of «alter ego» («the second I»), under which the management of the corporation is identified with the actions of the corporation in general (England, Wales, France) [3, p . 13]. Thus, its essence lies in the fact that the action (or inaction) and mental health of senior officials of the Corporation (supervisory employees) is defined as the action and the mental state of the corporation. In this case there is such responsibility of the corporation, which does not replace, but a personal responsibility. In cases where the offense is committed by an official, corporation is responsible as a performer, if the officer acted as an accomplice the corporation shall be responsible as an accomplice.

In considering the question of individuals whose actions may lead to the recognition of criminal responsibility of legal entities (corporations), there are two basic models.

According to the first model, actions only of corporate executives are taken into account. Under the second model, the corporation is criminally responsible for the actions of any individuals acting on its behalf. That legal entity is criminally responsible only indirectly.

Thus, in 1996 the Dutch scholar Kh. Rod [3, p. 13] proposed two basic criteria for determining when a company (corporation) may be criminally responsible for the actions of their employees: first of all, the corporation must determine if the employee is a manager; second of all, the actions of an employee should be of the category that include actions generally acceptable to the corporation, and therefore such actions can be considered as a normal business practice of the company. In the Dutch system the corporation is subject to criminal responsibility where it controls the actions of employees and thus has the ability to prevent illegal actions. Criminal responsibility of corporations is equivalent to social responsibility.

G. Stesens spoke in order to support position on the criminal responsibility of legal entities, noting that this is necessary because: 1) a significant number of crimes committed today because corporations only effective method of preventing a corporate crime is a direct imposition of punitive sanctions on corporations; 2) subject to prosecution individuals for acts they committed within corporations and their duties, unfair and, moreover, it will not achieve the desired result, as the structural shortcomings in the organization will not disappear because one of its employees appeared before the court; 3) alternative models of corporate responsibility (administrative, civil) do not give those procedural guarantees as criminal proceedings; 4) a fine can be imposed on the Corporation, which greatly exceeds the maximum fine for an individual; In addition, important can be the fact of conviction Corporation (stigma); 5) on the international level the States provide legal

assistance to each other in the pursuit of criminals often only in criminal cases and criminal activities of non-national corporations activity [22].

Responding to opponents of establishing criminal responsibility for legal entities, because it is contrary to the principles of personal responsibility and individualization of responsibility and punishment, the French researcher M-L Russa pointed out that the opposite solution to this problem would lead to even more serious legal consequences if only managers of the corporation were responsible for a crime committed by a legal entity. In addition, the researcher believes that legal entity can not be identified with people who belong to it. It has its own will, reflected in decisions of more or less qualified majority of its members [14, p. 49-51].

We can agree with this, because such responsibility for their actions in the corporation contradicts to the principle of fairness of criminal responsibility. On the one hand, managers of corporations are just authorities of decisions execution of the board or general meeting of the legal entity. On the other hand, successive leaders come and go, but the legal entity remains. So, of course, it is wrong to prosecute the head of the company, who performs its functions at the time of detection of the offense for acts committed in the performance of administrative functions of its predecessor, if it is not possible to set really guilty individual. Some countries (Iceland, Norway) provide that sentence to a legal entity may apply even if a particular guilty (natural person) is not installed or it may be punished for an offense [2]. So, there's a third concept of criminal responsibility of legal entities in the world politics: legal entities are considered independent entities that may be responsible for the crime, even if the individual has not been brought to justice, speaking in favor of recognition of a legal entity subject crime. Subject to the provisions of Chapter XIV-1 of the Criminal Code of Ukraine «Activities of criminal law for legal entities», it can be concluded that the Ukrainian legislator, by introducing these standards in Criminal law is guided by this concept.

Part 2. Contradictory questions of criminal responsibility of legal entities in Ukraine

In the current political and economic conditions of Ukraine there are numerous facts of legal entities committing a crime or violation of law as subjects of law, for responsibility for which is regulated by civil, administrative and commercial law. But the legislator can not avoid certain contradictions. For example, in the current administrative law, there are two approaches to the question of misconduct of legal entity. In some cases, legal responsibility is assumed, for example, by antitrust laws. In other cases, the responsibility of legal entities is not mentioned. Also, the problem of responsibility of legal entities in the legislation of Ukraine as an independent institution of criminal law is not fully developed.

According to the criminal legislation of Ukraine entities are not subjects of the crime. Art. 18 of the CC stresses that offender is a physical person who commits a crime in age, which according to the Criminal Code of Ukraine may be of criminal responsibility. But the world moves on. Every day there are some changes in the advanced technology and society that requires quick reaction of legislative bodies, to ensure a reliable legal state platform.

Recently, in many countries a strong tendency of legislative activities to establish criminal responsibility of legal entities and recognition of their offender is observed. But in 1978, the European Committee on Crime Problems of the Council of Europe recommended the parliaments of the Council to recognize legal entities of criminal

responsibility. Later (1985), this recommendation was confirmed by the Seventh United Nations Congress on the Prevention of Crime and the Treatment of Offenders.

Considering that Ukraine elected European integration vector, which also provides bringing the legislation in line with international standards there was a question of making certain amendments to the criminal law in our country. Improving criminal law was scheduled to perform within the «Criminal Justice Reform Concept of Ukraine», approved by the Presidential Decree of Ukraine from 08.04.2008 № 311/2008. Later Criminal Code of Ukraine was supplemented with Chapter XIV-1 «Measures of criminal and legal character for legal entities» (Law № 314-VII from 23.05.2013), Which provides: 1) basis to apply to legal entities measures of criminal law; 2) the range of entities to which the measures of criminal law are to be applied; 3) the reasons for exemption from legal entities application of criminal law; 4) types of activities of criminal law applicable to legal entities and 5) the rules of applying to the legal entities activities of criminal law. However, the entity is not recognized as an offense. Moreover, due to some inconsistency between the title and text of the mentioned Act and regulations meaning of Section XIV-1 of the Criminal Code of Ukraine there is no consensus about understanding whether the measures of criminal law for legal entities form criminal responsibility. In fact, today, in domestic criminal law theory two basic concepts have been formed. According to the first concept measures of criminal law for legal entities is a form of criminal responsibility, but according to the second no. Recently, some scientific studies indicate that measures of criminal law for legal entities represent a separate type of legal responsibility [23, p. 49].

The reason of criminal responsibility under Art. 2 of the Criminal Code of Ukraine, is the person committing socially dangerous acts containing offense under this Code. A crime is defined under the Criminal Code Ukraine as a guilty socially dangerous act (action or inaction) committed by a crime subject (p. 11). In its turn offender is a physical sane person who commits a crime in age, which according to this Code may be criminal responsible.

The Criminal Code of Ukraine, despite the fact that it often uses the term «criminal responsibility», did not disclose the content of the concept, although it separates it from punishment. In criminal law science there is no common understanding of criminal responsibility both its concept and legal nature. Some equate it with a criminal penalty, other authors describe criminal responsibility as a duty of the person who committed the crime. The third group of scholars see it as a particular kind of criminal relations. Even a single theory of criminal responsibility is the implementation of sanctions of criminal law. Supporters of the fifth thought emphasize that criminal responsibility is a conviction of the perpetrator of sentencing for the conviction of crime.

Giving a definition of this concept, researchers noted that criminal responsibility is: regulated by the law duty of a person who committed a crime, subject to certain measures of negative impact and stand statutory limitations (J. Brainin, P. Matyshevskyp, B. Osadchy); regulated by criminal law public relations (L. Bahrip-Shakhmatov, S. Kelina, P. Dahep); the actual use of the criminal law and the implementation of sanctions (N. Zahorodnikov, O. Lepet); under the Criminal Code and type of measure restricting the rights and freedoms of criminals individualized court and is proceeded by special authorities of the State (Yu. Baulin).

In turn, the measures of criminal law, in accordance with Art. 93 of Chapter XIV of the Criminal Code of Ukraine include compulsory medical measures that can be applied by the court to persons: 1) who committed in a state of insanity socially

dangerous act; 2) have committed in a state of diminished responsibility crimes; 3) have committed a crime in a state of sanity but ill with a mental illness to rendering a sentence or during serving sentence

A deranged person can not be the subject of a crime and subject to criminal responsibility. The measures of criminal and lawful character are applied to such person.

Another measure of criminal and lawful character – such as special confiscation (Art. 96-1 of the Criminal Code of Ukraine) is a forced uncompensated seizure by the court to state ownership of money, valuables and other property in cases stipulated by the Criminal Code of Ukraine, if the commission of a crime under Article 354 and articles 364, 364-1, 365-2, 368-369-2 section XVII special part of this Code and socially dangerous act that falls under the signs of offense under the mentioned Article.

In addition, Art. 97 of the Criminal Code provides for the possibility of a minor exemption from prosecution from being subjected to compulsory educational measures such as: 1) warning; 2) restriction of leisure and establishment of special requirements to behavior of a juvenile; 3) transfer of a juvenile under the supervision of parents or persons who replace them, or under the supervision of teacher or labor collective with his consent, and individuals on request; 4) imposing on a juvenile who has attained the age of fifteen and has property or income funds, duty compensation of property damage; 5) sending the juvenile to a special educational institution for children and adolescents for correction, but for a period not exceeding three years.

The reasons for application measures of criminal and lawful character for legal entities (art. 96-3) are the following: 1) the commission of an authorized person on behalf and in the interest of the legal entity of any of the offenses specified in Articles 209 and 306, first and second parts Article 368-3, first and second paragraphs of article 368-4, articles 369 and 369-2 of the Criminal Code; 2) failure to fulfill its authorized person by law or the constituent documents of a legal entity obligations to take measures to prevent corruption that led to the commission of an offense provided for in Articles 209 and 306, parts one and two of Article 368-3, parts one and two of article 368-4, articles 369 and 369-2 of the Criminal Code; 3) the commission of an authorized person on behalf of a legal entity any of the offenses specified in Articles 258-258-5 CC; 4) the commission of an authorized person on behalf and in the interest of the legal entity any of the offenses under Articles 109, 110, 113, 146, 147, part two four of article 159-1, articles 160, 260, 262, 436, 437, 438, 442, 444, 447 CC.

Thus, compulsory educational measures, medical treatment and special confiscation is applied to the individual: only committed socially dangerous act that falls under the signs of offense under the of the Criminal Code; b) including in the case of committing socially dangerous act that falls under the signs of offense under the Special Part of the Criminal Code.

It is these features (types of the aforementioned legal measures and the reasons of their application) why measures of criminal law are different from criminal responsibility, which is a reaction of the state for the crime.

That compulsory medical measures, educational nature and special confiscation can not be considered manifestations of legal responsibility because the reason of the later is the offense the required component of which composed of a general theory of law called sane (tort) entity.

The activities of criminal law applicable to legal entities (art. 96-6 CC) are: 1) fine; 2) confiscation of property; 3) liquidation. The first two of them, according to ch. 1 and 7, Art. 51 CC is a type of criminal punishment.

Although the measures of criminal law are applicable to legal entities are not identical to criminal responsibility on the content of the common parts of the Criminal Code of Ukraine can be concluded that the legislator pursued the goal of establishing criminal responsibility to legal entities.

Thus, the problem of recognition of the subject of a crime legal entities in criminal law of many countries, including Ukraine, remains open. This applies both to the principles and bases of criminal responsibility of corporations. However, analyzing the criminal legislation of many foreign countries we can conclude that in most countries we are talking about corporate responsibility, and the last is recognized as subjects of a crime and can be responsible for it both independently and along with individuals. It should be noted that the experience of foreign countries shows not only the possibility of criminal responsibility of legal entities, but also its effectiveness.

The main question in this discussion is the problem of a completely correct interpretation of the situation. If it is necessary to strengthen the responsibility of legal entities, and it really needs to be strengthened, then whether it is possible to implement it within the framework of civil, economic, financial law, or to strengthen it, it is worth using, nevertheless, the regulatory capacity of the rules of criminal law.

The reasons for the need to establish the criminal responsibility of legal entities include, above all, the need to prevent environmental, economic crimes, crimes committed by criminal organizations through legal entities. In many cases, the individual responsibility of corporate employees, and especially its representatives, can not compensate for the damage caused and prevent the commission of new similar offenses. In addition, in some cases, it is rather difficult, and sometimes impossible, to identify an individual who is guilty of the crime and is personally responsible for the consequences that have come, especially if the activities of the legal entity as a whole were aimed at violating the criminal law, and its CEO, officials and representatives changed. In this regard, corporate criminal responsibility is receiving support also at international level.

Involvement of a legal entity in criminal responsibility should be carried out in cases where the nature of the crime, its consequences for society, state, individuals or legal entities, the degree of blame on the part of the enterprise (and not only individuals who acted on his behalf and in his interests), the need to prevent an offense in the future indicates the public danger of the continued existence of such a legal entity or its activities, especially if it was carried out on a permanent basis or for some time. Moreover, the introduction of criminal responsibility of legal entities, and not only criminal-law measures, would be appropriate as an independent institute in respect of those crimes, in which an organized criminal group also acted in the legally operating legal entity. Or if the legal entity is a structural subdivision of a criminal organization, and its governing body acts in the interests of such organization, implementing its criminal intentions. In this case, in consequence of its activities, this legal entity (at least its governing body) is involved in crimes committed by an organized criminal group or a criminal organization. Depending on the actual circumstances, the act of a legal entity (its governing body) can be qualified as a complicity in a crime (crime) committed by an organized group (or its participant) or a criminal organization (or its representative). In these cases, the acts of the legal entity as a whole are identified with the acts executed by the representatives of its governing body, and therefore there is no problem with the subjective attributes (fault), that is, the mental attitude to the act and consequences.

Conclusions

Taking into account all the mentioned above facts, we come to the conclusion that it is necessary to recognize the act of crime of legal entities along with physical persons, and also we propose to include in Art. 96-3 of the Criminal Code of Ukraine as the basis for applying to legal persons criminal-law measures the following articles of the Special Part of the Criminal Code of Ukraine: 110-2 «Financing of actions committed for the purpose of violent change or overthrow of the constitutional order or seizure of state power, changes in the boundaries of the territory or state border of Ukraine»; 114-1 «Interference with the legitimate activities of the Armed Forces of Ukraine and other military formations»; 149 «Human trafficking or other illegal agreement on human»; 150 «Exploitation of children»; 300 «Importation, manufacture or distribution of works promoting a cult of violence and cruelty, racial, ethnic or religious intolerance and discrimination»; 301 «Import, manufacture, sale and distribution of pornographic items»; 302 «Creation or maintenance of places of debauchery and procuration»; 305 «Contraband of narcotic drugs, psychotropic substances, their analogues or precursors or counterfeit medicines»; 307 «Illegal production, manufacture, acquisition, storage, transportation, forwarding or sale of narcotic drugs, psychotropic substances or their analogues»; 311 «Illegal production, manufacturing, acquisition, storage, transportation or transfer of precursors»; 317 «Organizing or running places for illegal use, production or manufacture of narcotic drugs, psychotropic substances or their analogues»; 321 «Illegal production, manufacture, acquisition, transportation, forwarding, storage for the purpose of sale or sale of poisonous or potent substances or poisonous or potent medicinal products»; 327 «Preparation, processing or marketing of radioactive contaminated foodstuffs or other products»; 436-1 «Production, distribution of communist, Nazi symbols and propaganda of the communist and national-socialist (Nazi) totalitarian regimes».

References:

1. Александров В. Учение о лицах юридических / В. Александров – М. : Типография Императорского московского университета «Катковъ и К°». – 1865. – 155 с.
2. Додонов В. ответственность юридических лиц в современном уголовном праве [Электронный ресурс] / В. Додонов. – Режим доступа: http://www.zazakon.ru/pravovaya_informaciya/articles/ugolovnoe_ugolovno-processualnoe_i_-_ispolnitelnoe_pravo/otvetstvennost_yuridicheskikh_lic_v_sovremennom_ugolovnom_prave/
3. Волженкин Б.В. Уголовная ответственность юридических лиц: Серия «Современные стандарты в уголовном праве и уголовном процессе» / Б.В. Волженкин. – СПб.: С.-Петербургский юридический институт Генеральной прокуратуры Р.Ф., 1998. – 40 с.
4. Развитие института уголовной ответственности юридических лиц (корпораций) в зарубежном законодательстве нового времени. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sato.ru/kuzmin/index7_4.php.
5. Никифоров Б.С. Современное американское уголовное право / Б.С. Никифоров, Ф.М. Решетников. – М.: Юр.лит-ра, 1990. – С. 53–79.
6. Шнайдер Г.Й. Криминология / Г.Й. Шнайдер. – М.: Прогресс: Универс, 1994. – 502 с.
7. Образцовый уголовный кодекс США. Официальный проект Института американского права / [под ред. Б.С. Никифорова]. – М.: Юрлитиздат, 1969. – 122 с.
8. Уголовное право буржуазных стран. Общая часть: сборник законодательных актов. – М.: Юридическая литература, 1990. – 836 с.
9. Павлов В.Г. Субъект преступления в уголовном праве (историко-правовое исследование) / В.Г. Павлов – М.; СПб.: Герда, 1999. – 119 с.
10. Нерсесян А.С. Кримінальна відповідальність підприємницьких юридичних осіб у світлі інтеграції незалежної України до світових і європейських інституцій [Електронний ресурс] / А.С. Нерсесян. – Режим доступа: <http://www.pravoznavec.com.ua/period/chapter/13/110/4350>.

11. Уголовная ответственность юридических лиц: за и против: монография / [Р.И. Михеев, А.Г. Корчагин, А.С. Шевченко]. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 1999. – 76 с.
12. Тарбагаев А.Н. Введение в уголовное право Нидерландов / А.Н. Тарбагаев. – Красноярск: СибУП, 2001. – 135 с.
13. Уголовный кодекс Франции / [науч. ред. канд. юрид. наук, доц. Л.В. Головки, канд. юрид. наук, доц. Н.Е. Крыловой; пер. с фр. и предислов. канд. юрид. наук, доц. Н.Е. Крыловой]. – СПб.: Юрид. центр Пресс, 2002. – 650 с.
14. Крылова Н.Е. Основные черты нового Уголовного кодекса Франции / Н.Е. Крылова. – М.: ИНФРА-М, 1996. – С. 53–78.
15. Уголовный кодекс ФРГ. – М.: Зерцало, 2000. – 208 с.
16. Уголовный кодекс Италии. Общая часть и преступления против государства. – М., 1991. – 235 с.
17. Уголовный кодекс Бельгии / [науч. ред. Н.И. Мацнева]. – СПб.: Юрид. центр Пресс, 2004. – 561 с.
18. Кузнецова Н.Ф. Взаимодействие международного и сравнительного уголовного права / Н.Ф. Кузнецова, В.С. Комиссаров. – М.: Городец, 2009. – 288 с.
19. Закон об уголовном праве Израиля. Постатейный перевод с иврита на русский язык. Перевод – Марат Дрофман. Издание второе перераб. и допол. 2010 – 261 с.
20. Хавронюк М.І. Кримінальне законодавство України та інших держав континентальної Європи: порівняльний аналіз, проблеми гармонізації : монографія / М.І. Хавронюк. – К.: Юрисконсульт, 2006. – 1048 с.
21. Кузнецова Н.Ф. Цели и механизмы реформы Уголовного кодекса / Н.Ф. Кузнецова // Государство и право. – 1992. – №6. – С. 82–94.
22. Stessens G. Corporate criminal liability: a comparative perspective / G. Stessens // The international and comparative law quarterly. –1994. – Vol. 43. – № 13. – P. 493–520.
23. Задоя К.П. Правова природа заходів кримінально-правового характеру, що застосовуються до юридичних осіб / К.П. Задоя // Право і громадське суспільство. – 2014. – №4. – С. 42-53.

Bykova A. L.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of HR-Management and Labour Economics
University of Customs and Finance*

Lobza A. V.

*Doctor of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of HR-Management and Labour Economics
University of Customs and Finance*

Semenova L. Y.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of HR-Management and Labour Economics
University of Customs and Finance*

LIVING WAGE AS THE BASIC SOCIAL STANDARD IN UKRAINE: REALITIES AND PROBLEMS OF THE IMPROVEMENTS

Summary

The article considers the role of the living wage in the modern system of legal regulation of state social standards. Social standards of the living wage are examined from the point of view securing by basic state guarantees, established by laws:

minimal basic wage, pension provision, public assistance and the size of the other social payments. An analysis of the current methodology of the determination of the living wage and peculiarity of the application depending on economic factors is undertaken. The authors have monitored the approved set of food, non-foods, and services and the possibility to satisfy primary wants of socio-demographic groups of the population of the state to ensure the living standards, guaranteed by the Constitution of Ukraine taking into account the actual regional and global experience. Research of the influence of the living wage on the level and condition of payments according to providing the state standard is performed in this article. However, there is a need for a systematic substantiation of the necessity of revision of living wage, policy improvement of its calculation and providing thereupon performance of the major feature of social safety net as a basic public standard.

Introduction

Difficult economic conditions, warfare on the territory of Ukraine require ensuring the protection of labour from social and economic disturbance as a matter of observance of citizens' constitutional law to ensuring an adequate standard of living on basis of basic social standard – living wage.

A living wage is the basis of social policy, factor, on which depends the value of all other welfare benefits and allowance. Its value is a reason for the executive decision-making because in the context of lower standard of living increases the social role of the state and its responsibility for social consequences of economic policy.

The choice of Ukraine's European path requires the creation of an effective welfare system and social standards, which can ensure not only adequate standard of living but also improve the quality of human capital of the state. Because of this, there is an urgent need for the revision of the living wage, policy improvement of its calculation and providing updates on its basis the main state guarantees: minimum wage, pension coverage, social care.

The study of the level of ensuring and improvement of quality social standards is a subject of many scientific papers, publications. Particularly, these problems were covered in the writings of domestic scientists such as D.P. Bohynia, O.A. Hrishnova, A.M. Kolot, E.M. Libanova, L.L. Denisova, M.M. Papiev, O.L. Savenko, M.S. Shapoval, K.O. Kovyazina, J. Harizashvili, O. Lyubich, N. Dmitrenko, V. Viter, etc.

The practical application of the system of social standards, specifically living wage, is in the context of ensuring the main state guarantees, which are enshrined in law.

Part 1. Reasoning of the necessity to revise the living wage

The European vector of Ukraine's integration requires compulsory ensuring the level and quality of the system of the social standards on the basis of the basic social standard of a living wage as guaranteed in Article 46 of the Constitution of Ukraine.

Application system of the social standard allows regulating social standard of living, preventing significant differentiation of wage rates, and replicating ability of workers to work.

For example, International Labour Organization Conventions (hereafter – ILO) «On Minimum Standards of Public Relief» on 28.06.1952, sets the amount of terminal allowance of de minimis aid for persons (standard beneficiary) who need social protection, Tab. 1.

It is important to notice that the Verkhovna Rada of Ukraine ratified the Convention 16.03.2016 and in accordance with paragraph «b» of Article 2 of the Convention, Ukraine has taken upon obligations under such sections of the Convention: Section II «Medical service»; section III «Assistance due to illness»; section IV «Unemployment compensation»; section V «Old age benefit»; section VI «The benefit in the event of labour injury or professional»; section VII «Family relief»; section VIII «Assistance due to taxis»; section IX «Assistance due to disablement»; section X «Assistance due to loss of breadwinner»[26].

Table 1

Terminal allowance for the standard beneficiary

Section	Risk	Standard beneficiary	Percent
III	Sickness	Husband and wife with two children	45
IV	Joblessness	Husband and wife with two children	45
V	Age	Husband and wife of pension age	40
VI	Labour injury and professional illness: Unserviceability	Husband and wife with two children	50
	Disablement	Husband and wife with two children	50
	Loss of breadwinner	Widow with two children	40
VIII	Taxis	Wife	45
IX	Disablement	Husband and wife with two children	40
X	Loss of breadwinner	Widow with two children	40

Source: [21]

In setting minimum guaranteed size of assistance, the state must adhere to the regulations, which are defined in the Convention. All the above-mentioned payments in Ukraine are provided at the minimum level what foster the spread of working poverty and encourage labour pool to look for fair wage abroad. Labour migration from Ukraine is steadily growing. According to some reports, labour migration is estimated at 1,5 million people, what is approximately 5% of the working-age population. And according to the sociological monitoring of the Institute of Sociology of NAS of Ukraine, 10% adult population of Ukraine at least once have gone to work abroad. With the growth of labour migration from Ukraine, the number of problems is increasing related to the departure of the labour pool. First of all, it is qualitative deterioration of make-up population of Ukraine because educated and enterprising people usually leave. They often settle abroad for work that does not match their qualification and, in time, lose the last one and returning home, unable to work in the specialty what in turns prompts them to migrate again. There is labour stringency in many regions of Ukraine what occurs due to both population process – aging, a decline of infant natality, and the outflow of the active part of the workforce abroad. The labour migration gives rise to many social problems, in particular: negative demographic effects, what leads to decreasing recovery, aging of the nation; destruction of family relationship; problem of social orphanhood when one or both parents are abroad working and relatives educate child, sometimes there is a need of state custody of children (mostly it is typical for the western regions of Ukraine) [31].

The problem of social standardization has wide limits; it depends on the level of development of the state of the economy. At the particular state of social-economic development, society imposes certain demands for the level and quality of human

life. The complex of such needs defines social standards. The state should use social standards as an instrument of social-economic development. In the context of the formation of the socially oriented market system, social standards should be applied in the development of social-economic policy, redeployment of resources to the social sector, carrying out of social programs, ensuring social safeguard etc.

Consequently, the state social standards are established by laws, other laws and regulations, social norms and standards or their complex, on the basis of which are determined levels of the basic state social safeguard [16]. The differences between European countries in terms of safety net expenditures only partially may be associated with the different level of prosperity and prices, reflecting, in addition, differences in social safeguard systems, demographic trends, unemployment rate and other social, institutional, and economic factors [11].

Now the solution to the problem in consumption, providing minimal state guarantees of the citizens are mainly used minimum social standards. But it should be understood that the regulation of relations in the economic domain by only minimum social standards is not enough because they cannot provide the necessary incentive for sustainable economic growth. It is known that on the basis of the system of social standards, norms, and regulations, a budget formation of different levels is implemented. Social norms and regulations – indicators of necessary consumption of food, non-food goods, and services, provision of educational, medical, housing-and-municipal, sociocultural services. Lion's share of laws and other legal documents regarding social norms determines the minimum state guarantees and regulates citizens' incomes, a sector of employment and public relief of the population. Key targets for the establishment of state social standards and regulations are:

1. Determination of the mechanism for the implementation of social rights and state social safeguards of citizens according to the basic law – the Constitution of Ukraine;
2. Definition of the main priorities of state social policy in human maintaining in material values and services, and necessary financial resources. Definition and foundation of costs of budgets of all levels for social protection, providing citizens and maintenance of social sphere.

Thus, in his research V. Viter [4] offers two approaches to defining social standards. According to the first approach, the author sorts out to social standards a ratified international agreement and convention adopted by the international organization, including the ILO. The ILO's conventions and recommendations, in fact, constitute the international labour code, which norms are embodied in the state by laws and regulations for protection purpose of rights and socio-economic interests of workers. The second approach shows that the state social standards are established by laws, other laws, regulations, and standards based on which the levels of basic social safeguards are determined.

In addition, social standards on the level of social needs are divided into: the standards of rational consumption – level which guarantees optimally satisfaction of needs; the standards of minimum consumption – socially acceptable level of food consumption, non-food goods and services, which is set on the basis of social or physiological needs; statistical standards – determined on the basis of actual intake indicators or provision for all the population or its separate social and age groups.

The system of social norms and standards, which is currently formed in Ukraine, is not structured enough. Noticed social norms and standards do not have qualitative characteristics, quantitative are insufficiently substantiated because of the lack of requirements to the maintaining a certain standard of consumption of material goods and services. The consequence of this is the lack of stability in the level of the state

guarantees. The fact of increasing the value of the monetary terms of the norm or standard almost always does not preserve set of goods and services. The existing system of social regulation requires the development of consistent approaches to its organization. First of all, it concerns current regulatory and legal framework. In our opinion, improving the system of norms and standards should be formed on the basis of the state system of social standardization, which should be close and eventually conform to social safety net and social standards of the countries of the European Union. State social standardization system should provide a fundamentally new mechanism of the legal and regulatory framework of the social sphere.

The state social safeguards – established by laws minimum living wage, income of pension fund scheme, social care, the size of other social benefits established by laws and other laws and regulations which provide living standard not lower than living wage [16]. The development of state social standards should be implemented in two principal directions: the first relates to justifications such norms of direct effect, which primarily regulate the sphere of money income of citizens, and ensuring that they purchase minimum of goods and services, which are provided on a paid basis; the second direction covers free provision of social important service. The basis for standardization during the development of state minimum social standards first of the above-mentioned directions is meant to be used subsistence wage. The state, setting minimum living wage, pensions according to the age, study grants, social care and other compensatory reliefs should focus on the level of subsistence minimum.

The legal framework for the establishment and approval of living wage is based on regulations enshrined in these documents: The Law of Ukraine «On State Social Standards and Social Guarantees» on 05.10.2000. №2017 – III [16]; the Law of Ukraine «On Living Wage» on 05.07.1999 №966 – XIV [17]; Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of Sets of Food, Sets of Nonfood Goods and Services for Basic Social and Demographic Social Groups» on 14.04.2000 № 656 [19]; Joint Order of the Ministry of Labour and Social Security of Ukraine, Ministry of Economy of Ukraine, State Statistics Service of Ukraine «On Approval of the Methodology for determining the living wage per one person and for persons who treat the main social and age group» on 17.05.2000 №109/95/157 [20]; Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Scientific-Social Evaluation of the Product Set, Nonfood Goods and Services for the Establishment of a Living Wage» on 24.09.1999 № 1767 [22]. A detailed review of the Law of Ukraine «On Living Wage» demonstrates the urgent need for its revision. For example, the National Institute for Strategic Studies has prepared an analytical note «On Improvement of the Law of Ukraine «On Living Wage». In the analytical note, an attention draws to the Law of Ukraine «On Living Wage» in the context of its meaningfulness and perception, analyses incorrectness of this law and their consequences. The necessity of modernization of a living wage and calculation methodology of its level is separated. It is reasonably requested to make alterations to the existing Law of Ukraine for ensuring boundaryless understanding of basic definitions and processes for determining living wage [31]. For example, under Part 1 of Article 1 of the Law «On Living Wage», living wage is defined as money value sufficient to ensure the normal functioning of the human body, preservation of health, product set (hereafter – product set), minimum set of non-food goods, and services, required satisfaction of basic social and cultural human needs. The definition of a living wage as money value of consumer basket is purposed. The consumer basket is the minimum set of food products, non-food goods and services, which are necessary to preserve health and human life. Providing an adequate support to certain categories of citizens

requires constant financial expenditure and their equitable distribution. A comparative study of expenditure of social protection in Ukraine and European Union countries is given in Tab. 2

Table 2

The expenditure on social protection in the European Union countries and Ukraine, % of GDP – for the 2012–2014 years

	2010	2011	2012	2013	2014²
Austria	29,6	28,9	29,2	29,8	...
Belgium	29,4	29,7	29,9	30,2	...
Bulgaria	17,3	16,7	16,7	17,6	...
Great Britain	28,8	28,7	28,8 ¹	28,1 ¹	...
Greece	28,6 ¹	30,4 ¹	31,6 ¹
Denmark	32,8 ¹	32,3 ¹	32,2 ¹	33,3 ¹	...
Estonia	17,6	15,6	15,0	14,8	...
Ireland	24,5	23,2	23,0	22,0	...
Spain	24,7 ¹	25,4 ¹	25,5 ¹	25,7 ¹	...
Italy	28,8	28,5	29,3 ¹	29,8 ¹	...
Cyprus	20,1	20,8	21,0	22,3	...
Latvia	18,1	15,1	14,2	14,4 ¹	...
Lithuania	18,9	16,9	16,3	15,3 ¹	...
Luxembourg	22,9	22,3	23,0	23,1	...
Malta	18,7	18,2	18,5	18,7	...
The Netherlands	29,9	30,1	30,9	31,3 ¹	...
Germany	29,8	28,6	28,7	29,0 ¹	...
Poland	19,6	18,6	17,7 ¹
Portugal	25,8	25,8	26,4	27,6	...
Rumania	17,3	16,4	15,4	14,8	...
Slovakia	18,3	17,9	18,1	18,4 ¹	...
Slovenia	24,4	24,5	24,9	25,0 ¹	...
Hungary	22,7	21,7	21,4	20,9	...
Ukraine	25,3	23,2	24,0	23,7	22,2
Finland	29,2	28,8	30,1	31,2	...
France	32,7	32,5	33,3	33,7 ¹	...
Croatia	20,8	20,4	20,9	21,7	...
Czech Republic	20,1	20,1	20,5	20,2	...
Sweden	28,6	28,2	29,3	30,0 ¹	...

¹ Previous data; ² Comparative study of expenditure of social protection in Ukraine and the European Union countries is made according to data of the 2014 year, whereas data for the European Countries for the 2014-2015 year is not available at the time of publication. *Source: [11]*

The countries with the highest ration of social protection expenditure in GDP – France (33,7), Denmark (33,3%), the Netherlands (31,3%), and Finland (31,2%) – spent on social objectives twice as much as three countries with the lowest value of this ratio: Latvia (14,4%), Estonia and Rumania (both 14,8%). In Ukraine, this figure in 2013 was 23,7% (in 2014 year – 22,2%). Another big difference between the EU member states is an absolute measure social spending per capita at purchasing power parity (PPP). Their value in 2013 ranged from 2201 euros in Rumania to 14466 euros

in Luxembourg. If Luxembourg's social benefits were 1206 euros per capita for a month, in Rumania and in Bulgaria they amounted to 183 and 193 euros respectively. As for Ukraine, expenditures on social protection per capita in the 2013 year amounted to 1542 euros PPP or 129 euros per month [11]. According to the presented information, total expenditures on social protection and public relief in Ukraine are quite sizeable even in comparison with the developed European countries. However, despite the considerable volume of social benefits, the service quality of social benefits and other social protection mechanisms in Ukraine is still relatively low compared to other countries, and social needs of the most vulnerable population categories are dissatisfied sufficiently. In Ukraine the main volume of social benefits goes to senior citizens, this account cost till the 2014 year was the most significant and had the largest weight among all European countries, Tab. 3

Table 3

The social protection expenditures by functions in Ukraine (thousand UAH)

	2012 year	in %	2013 year	in %	2014 year	in %
Diseases/medical service	60 509 773,7	17,6	64 076 027,4	18,1	55 742 945,8	16,1
Disablement	4 527 877,0	1,3	4 015 557,2	1,1	4 170 317,1	1,2
Advanced age	226 011 000,3	65,7	226 791 082,8	64,0	226 572 634,0	65,5
Dependents who survive breadwinners	2 514 348,3	0,7	2 550 428,7	0,7	2 511 185,8	0,7
Family/children	35 340 490,7	10,3	39 691 901,9	11,2	38 932 434,0	11,2
Joblessness	5 438 379,0	1,6	6 382 967,6	1,8	5 385 406,9	1,6
Inhabitation	7 455 762,9	2,2	6 779 027,7	1,9	6 887 514,9	2,0
Social isolation	2 095 599,9	0,6	4 050 674,4	1,2	5 942 094,9	1,7
Total benefits of social protection	343 893 231,8	100,0	354 337 667,7	100,0	346 144 533,4	100,0

Source: [11]

For example, in the 2013 year expenditures for «Advanced age» function amounted to 64,0% of all social protection expenditures (14,9% of GDP) and in the 2014 year – 65,5% (14,3% of GDP). In Ireland, this assistance, by contrast, accounted for only 27,5% of total social expenditures. This is partly due to the fact that the Ireland population is the youngest in Europe: at the beginning of the 2014 year, 28,0% of Ireland population was under 20 years old (the average of the EU-28 – 21,0%), and only 12,6% population of this country were over 65 years old.

With the adoption and coming into force the Law of Ukraine «On Amendments to Tax Code of Ukraine and Certain Legislative Acts of Ukraine on Tax Reform» on 28.12.2014 № 71-VIII and the Law of Ukraine «On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on Pension Provision» on 02.03.2015 № 213-VIII for the first time in the history of the country introduced taxation of pension payments, what led to reduction in their amount and as a consequence increased the number of people who are in need of social care from the state.

An indicator of social process and financial leverage level is living wage as a social, economic, and financial guarantee to the population from the state.

The living wage allowance for persons, who are in obedience to the law, are subject to compulsory social insurance is increasing by the amount of obligatory payments [25].

According to Article 4 of the Law of Ukraine «On Living Wage», the basis for living wage calculation for those who belongs to basic social and demographic groups is minimum consumption basket. The minimum basket consists of the product set of food products and non-food goods, the main of which is a set of food products per person per month.

The cost of the minimum consumption basket determines accepted poverty rate in society, which implies the definition of criterion and indicators of poverty and elaborates concrete ways of social protection for these part of the population. The general criterion of poverty in a society is joblessness and inflation, the level of which determines the degree of poverty and its main criteria are wage rate per capita and structure of household consumption, in particular, the share of expenditures on food.

This basket has to consist of a set of food products to the food patterns in order to ensure necessary daily calorific capacity for capacity, pensioners, children and set of non-food goods and basic services. So, in Bulgaria, the minimum consumption basket for a family-of-two consists of 552 positions, of three – 639, and of four – 652. The consumer basket in this country consists of 149 positions of food products (or 23-27% of the total positions mentioned three types of families) ensure that the food patterns provides daily calorific capacity for workers in number 2822 calories, for pensioners – 2026 for children – 2123 calories. In the early 90s, the level of a living wage in relation to per capita income in this country amounted to about 70%. In Belarus and the Baltics for the calculation of the living wage, the social living wage is used, in Russia, Ukraine, and some other CIS countries – physiological one. This minimum of 22 required products at the end of 1999 amounted to 73 UAH in Ukraine (according to State Statistics Service of Ukraine), according to independent experts – up to 138 UAH. In accordance with established by UN norms of daily consumption, the minimum acceptable level is 2400 cal., ideal – 3300 cal. In Ukraine in 1999, the figure was less than 2600 cal. [5].

The Cabinet of Ministers of Ukraine forms the consumer basket and defines it according to the Soviet methodology. So it turns out the Ukraine still lives in the difficult wartime? For comparison, in 1941, a ration for German prisoner in Stalin's camps was almost twice as much. In terms of the day prisoners during the war were fed as Ukrainians in a time of peace for 66 years after the war. It seems that clothes care was taken not worse, than it is meant to get dressed the Ukrainians nowadays, because, for example, men's winter boots, as envisaged in the consumer basket, you can buy once in 12 years. For 8 years, one coat should be enough for our man. But still we can be happy that at least in food minimum, Ukrainians has half of the egg per day and some milk, then Germans were deprived formerly. Also, people should receive, according to officials, 35 grams more sweets than the Germans during the war. Although, in the prisoner's ration, in contrast to the all-Ukrainian basket, were flour, tomato pulp and, in the best times – dried fruit, peas, beans, and even coffee [29].

It is worth remarking, that there are two types of a living wage in the economy as physiological and social. Physiological includes only physiological needs, the satisfaction of which fully ensures the maintenance of physical stability and the moral ability for working and active recreation. In the world practice, it is 85-87\$ of the total living wage and the rest is the social part. Social living wage includes, besides physiological needs, expenditures for the satisfaction of minimum social and spiritual

requirements, taking into account the general socio-economic development of a particular state.

In Ukraine, the living wage according to the Law of Ukraine on 03.07.1991 № 1284-XII «On Minimum Consumer Budget» is determined by normative method on the basis of consumer basket per month for one person, and also separately for individuals relegated to basic social and demographic groups of population: children under 6 years old; children under 18 years old; able-bodied persons; persons who lost working capacity [20].

This separation is due to human body characteristics and its needs depending on age and physical capacities. The cost value of the living wage in Ukraine, its structure for the main socio-demographic groups and its composition are given in Table 4.

Table 4

The cost value of the living wage in 2016 year, UAH

	01.01.2016 – 01.05.2016	01.05.2016 – 01.12.2016	01.12.2016 – 31.12.2016
Minimum wages			
Per month	1378,0	1450,0	1550,0
Per hour	8,29	8,69	9,29
Living wage			
Per capita (general index)	1330,0	1399,0	1496,0
For children under 6 years old	1167,0	1228,0	1313,0
For children under 18 years old	1455,0	1531,0	1637,0
For able-bodied persons	1378,0	1450,0	1550,0
For persons who lost working capacity	1074,0	1130,0	1208,0

Compiled by the authors based on the source: [15].

Natural-material structure of the minimum consumer budget consists of the consumer baskets in the following main objects of expenditure person or family: food products: meat and meat products; milk and dairy products; butter; eggs; potatoes; vegetables and gourds; fruit and berries; bread and cereal products; sun oil and margarine; sugar and confectionery; other groceries; clothes, underwear, footwear; toiletries, medication and medicaments; furniture, dishes, recreational supplies, other domestic utensils and household goods; expenditures on housing and municipal services: expenditures on cultural and educational arrangements and rest; expenditures on construction services, transport, communications; expenditures on stay children in preschool facilities; expenditures on private plot activities under ensuring the satisfaction of personal needs; compulsory payments [20].

The set of food products is formed by designed authority of executive powers in the sphere of the provision of certain services, taking into account recommendations of the World Health Organization (hereafter – WHO).

The living wage is established by the Cabinet of Ministers of Ukraine after carrying out scientific and public inspections of the formed set of food products, set of non-food goods, and set of services [25]. In May 2004, the World Health Organization adopted Global Strategy on Diet, Physical Activity, and Health, on the basis of which recommendations for countries on monitoring and evaluation of the national guidelines principles for nutrition and physical activity are provided [28]. In this way, a living wage is cost value, sufficient to ensure healthy state of the human

body, health, set of food products, the minimum set of non-food goods and a minimum set of services required to satisfy basic social and cultural needs of the individual [25]. For determining the levels of the living wage in the world practice, methods are used; their essence and features of the application are given in Table 5.

Table 5

Methods of the living wage determination	
Methods of the living wage determination	Essence and features of application
Statistical	The living wage is set at the income level, which has in its disposition 10 – 20% of less wealthy citizens.
Normative	It is determined by the actual value of consumer goods and services, which are the part of consumer basket.
Combined or normative-statistical	The amount and composition of food products are determined by the normative, and the rest of its share in total expenditures. The calculation of the living wage is carried out on the determination of the value of the sets of food products, the set of non-food products and services, but food products are defined in natural indices and non-food goods are defined in % of the cost of food. The living wage is calculated, based on the cost of a minimum set of food products increased by a fixed component of the costs of the minimum necessary goods and services.
Subjective	Based on periodic opinion polls of the population about the value of the required minimum income. The results may not be backed by the real economic opportunity of the state. Subjective assessment depends on many factors: wage level, the level of material prosperity, life satisfaction, the level of social inequality in society etc. Shows real people's needs.
Medial	The poverty threshold is the value of a half of the medial income (average income per capita). Aimed at determining the poverty line, and not the establishment of the minimum standards standard rate of consumption goods and services.
The method of imputation	The living wage is determined on the basis of an assessment of the special set cost, on the assumption of the conditional relationship between the living wage and the cost of food set as 1:3. Has a fixed correlation between the living wage and the cost of food set that is 1:3. Is meant to be used in societies with well-developed economies where a significant part of household income is spent on non-food goods and services, because of this approach 70% of living wage accounted for particular these types of expenditures, and only 30% – for food goods.
Input	Depends on trends of opportunities in the economy for the provision of living wage and creation of the modern developed society. The «atop» method is set depending on the dynamics of economic indicators. The level of a living wage is established in accordance with the GDP changes. It gives the opportunity to establish the correlation between dynamics of development of the state and dynamic of a living wage.

Source: Compiled by the authors according to the materials [31]

In Lithuania, the living wage is determined on the basis of family needs of four: boy 14 years old, girl 6-8 years old and two adults. For the other families, specific rates are used. Food share of goods includes more than 50 types of goods and amounts 45-50% of the minimum consumer budget [17].

According to the British Office for National Statistics (ONS), the consumer basket includes 700 goods and services. In the UK, the consumer basket includes expenses even on alcohol, tobacco, and public catering – 11%, 15% – on transport and transport service, 14% – on rest, 12% – on cultural activities [3]. The latest version of the consumer basket, among other things, includes blueberries, packaged vegetables for frying, cold cuts and hot chocolate. Ukrainian consumer basket, which is based on living wage calculation, from which, in its turn, depends all social payments, including pensions provides that in a day Ukrainian needs to consume 270 grams of bread (white or black), 5 grams of salo and buckwheat, 250 grams of potatoes, 50 grams of cucumbers or tomatoes, half an egg, one and a half glass of milk, and 25 grams of sausage. For leisure, it is proposed to use one swimming trunks for 10 years and swimming suit – 4 years, also pensioners have to dispense without swimming suits at all [2].

Share the view of K. O. Kovyazina [31] that taking into account contemporary economic transformation, the most rational is the implementation of the normative statistical method for calculating the living wage. The author takes the view that the use of normative-statistical method will allow avoiding problems that are common for the normative method, specifically: definition and periodicity of changing the nomenclature of non-food goods and services sets; standard-setting of their consumption.

While using the normative-statistical method, the non-food goods and services must be calculated only statistically and the cost calculation of non-food goods set remains unchanged. The essence of this calculation is in the determination of coefficient by which should multiply the cost of food products.

Share the author's point of view, which notes that usage of the normative-statistical method would have several disadvantages that can be eliminated by establishing different time frames for the revision of each set (non-food goods and services, food products). Namely, establish re-approval of units and standards of consumption for consumption set once for 5 years and determine percentage ratio between food goods and non-food goods and services sets, and the total value of the living wage adjusted every 3 years [31]. The specified will allow reconsidering the living wage taking into account changes in the consumption structure of the population and inflation of listed above sets. Today, as mentioned above, in Ukraine for the living wage calculating, it is used the methodology approved by general ordinance of the Ministry of Labour and Social Policy, Ministry of Economy of Ukraine, State Statistics Committee of Ukraine «On Approval of the Methodology for determining the living wage on one person and for persons who treat the main social and age group» on 17.05.2000 №109/95/157. As practice shows, the method of calculation of this index is built up by annual adjustment in price changes, approved in 2000, which slightly takes into account the experience of developed countries and does not compliant with international standards. In addition, the current methodology does not take into account regional specific features, interests of various social groups of the state population.

In accordance with the approved methodology of the Cabinet of Ministers of Ukraine by Resolution on 14.04.2000 № 656 «On Approval of Sets of Food, Sets of Nonfood Goods and Services for Basic Social and Demographic Social Groups»,

there was approved the set of food products for consumer basket on the basis of which living wage is determined [19]. It is clear that the level of living wage depends on the content of the consumer basket (non-food goods and services, food products) which according to the Law of Ukraine «On Living Wage» should be revised every five years [25].

In February 2006, the Cabinet of Ministers of Ukraine postponed the approval of new sets of food products and sets of non-food goods and services for the determination of living wage. That is, the sets of food products and sets of non-food goods and services have not been revised for last 15 years.

According to the latest data from the State Statistics Service of Ukraine, the population with per capita equivalent to the total income per month below the poverty line by the end of 2014 is 3.2 million. The differentiation of living standards [13]. This is 8,6% of the total population. That is, 3,2 million of Ukrainians are below the poverty line. Now due to certain economic circumstances, the proportion of poor among the population not only has increased but now there is a threat of the appearance of stagnant poverty when poor families do not have hope to get out of poverty. Regarding variation of the level of poverty in the Western countries, Eurostat [14] specifies that the poverty rate among the European Union member states Belgium, Denmark, Germany, and the Netherlands have the lowest poverty rate (less than 5%). Determination of the poverty line for the first time officially was presented in the Strategy for Poverty Reduction, approved by the Decree of the President of Ukraine on 15.08.2001 N 637/2001.

The poverty line is below the income level, which satisfaction of basic wants is impossible. It is used to determine the extent and level of poverty, in other words, the relative share of families in which the level of consumption per person is below a certain poverty line [27]. Unfortunately, the poverty line gives the summative assessment of the population living and it is not a social standard, upon which the main state social guarantees has to be decided [32].

Part 1. Ways to the policy of improvement of social safety net as a basic public standard

In the overcoming poverty strategy, by separate strategic orientation, envisaged overcoming poverty by modelling of the socio-economic impact of changes social support of certain population groups that will protect them from the risk of falling into the category of the poor. And it is the Law of Ukraine «On Living Wage» that forms the legal basis for its establishment, approval, and account when implemented by the state constitutional guarantee of citizens to an adequate standard of living.

But obsolescence of living wage calculating methods affects its value greatly understating it. The presence of obsolete laws, which regulate the same issues, creates a disorder in the legislation framework. These all are detrimental to the interests of the citizens whom the Law has to defend [31].

Unlike Ukraine, the cost of consumer basket in countries of the EU and America is defined not in absolute but in relative indicators. Essentially, the consumer basket is determined as a fixed set of food products and services that typical buyer consumes. It is important to note that living wage in the countries of the EU, which is determined on the basis of consumer basket, a standard is not calculated. Consumption rates are replaced by the average wage. The living wage is almost 60% of the average wage. Based on this poverty level in the country and, accordingly, the number of those who has the right to social assistance from the state is calculated. In

other words, countries of the EU do not count poverty but count normal standard of living.

It is clear that normal standard of living tends to vary; accordingly, this should be reflected in the consumer set of products and services [19].

Table 6

Norms and level of food consumption by the population of Ukraine for 2014, kg per year [7]

Groceries	The rational norms of consumption recommended by Ukrainian SRC food hygiene MH	Consumer basket	Absolute difference in %, +,-
Meat and meat products	83,0	53,0	-36,1
Milk and dairy products	380,0	148,5	-60,9
Eggs (pcs.)	290	220	-24,1
Fish and fish products	20,0	13,0	-35
Sugar and confectionery	38,0	37,0	-2,6
Vegetable oil of all types	13,0	7,1	-45,4
Potatoes	124,0	95,0	-23,4
Vegetables and gourds	161,0	110,0	-31,7
Fruit, berries and grapes	90,0	64,0	-28,9
Bread products (bread, pasts, in terms of flour)	101,0	123,4	+22,2

The analysis of norms and level of food consumption by the population of Ukraine, is shown in Table 2, indicates that the largest lag is observed in inspect of meat and meat products – 36,1%, milk and dairy products – 60,9%, vegetable oil of all types – 45,5%, fish and fish products – 35%. But bread products (bread, pastas, in terms of flour) are higher than the rate of 22,2%. Such excess is the evidence of unbalanced diet of the population who should ensure their energy demands by products that are economically available.

The Article 3 of the Law of Ukraine «Fundamental of the Legislation of Ukraine on Health Care» defines that health is the state of complete mental and social wellbeing and not merely the absence of disease and infirmity, and Article 6 defines the right of citizens to standard of living, including food, clothing, housing, medical care, and social service, which is essential for health care activity of a human [12]. This demonstrates an urgent need to expand the list of expenses that are considered while determining the value of a set of services and included items such as expenditures for: the construction or purchase of housing or rent; paid services of education; rehabilitation; the maintenance of children in preschool educational institutions; medical services. It is also necessary to provide conditions for approaching to the methodology of the living wage in Ukraine to common principles identified, in particular, the following international instruments: European social charter (revised), ratified by Ukraine on 14.09.2006 in Article 30 establishes obligations in relation to the countries that have signed the Convention: «In the framework of common and coordinated approach to take steps to assist persons who live in the situation of social exclusion or poverty, as well as their family members,

effective access, including employment, housing, professional training, culture, social, and medical assistance» [6]; ILO Convention № 117 «On the Basic Aims and Standards of Social Policy», namely in P. 2 Art. 5, it is stated: «In determining the living wage, such basic needs of working families are taking into account as food products and their calorific capacity, housing, clothing, medical care, and education» [24]; The Universal Declaration of Human Rights, which in P. 1 Art. 25 stated, «everyone has right to a standard of living, which includes food, clothing, housing, medical care, and necessary social services, adequate for the health and household welfare» [8].

Each country has its own peculiarities of the formation of minimum consumer basket. For example, in the USA, minimum life standard is a poverty line, on the basis of which an approximation of income is determined. The specified standard is determined annually by the US Census Bureau on the basis of different indicators for households with a different number of adults and children. Except the households consisting only of disabled people (single and families of the disabled). The minimum living standard is calculated for these types of families with children: 1. With two parents, one of whom works; 2. With two parents, and none of them works; 3. A single-parent family with one disabled (mother or father).

The basis for calculating the poverty line is expenditures on food since they predetermined that they constitute one-third of household assets.

Table 7

The ratio of the rate of growth of the living wage and consumer price index for the period from 2005 to 2015

Year	Annual average of living wage, UAH	The rates of increasing for the past year, %		Excess rate of living wage growth on consumer price index
		Living wage	Consumer price index	
2005	423,0	116,8	110,3	+6,5
2006	463,75	109,5	111,6	-2,1
2007	518,5	111,8	116,6	-4,8
2008	607,5	117,2	122,3	-5,1
2009	626,0	103,1	112,3	-9,2
2010	843,17	134,7	109,1	+25,6
2011	914,1	108,4	104,6	+3,8
2012	1042,42	114,0	99,8	+14,2
2013	1113,7	106,8	100,5	+6,3
2014 ¹	1176,0	105,6	124,9	-19,3
2015 ²	1227,3	104,4	143,3	-38,9

¹ Excluding the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea and Sevastopol.

² Excluding the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea, Sevastopol, and a part of the zone of the antiterrorist operation.

The ratio of the rate of growth of the living wage and consumer price index for the period from 2005 to 2015 is shown in Tab. 7 and Fig. 1.

Trade unions and representatives of the public examination, with whom a new set for the Ukrainians, insisted on more significant changes, was agreed but somehow there was not enough money for this. In response to accusations that prices are rising,

our officials like to compare the Ukrainian and European prices. Like, see – we have cheaper! However, no one wants to compare the salaries in Ukraine and Europe. In Germany, the living wage is set approximately at the level of 760 euros with a minimum wage of 1200 euros. In the USA, the monthly living wage is about \$700 and minimum wage – \$1,230 per month. In Portugal, the minimum wage is 700 euros but the monthly living wage is the same or even higher than in Germany. The lowest minimum wage in Bulgaria is 92 euros, in accordance, the index of the basket there is less. We have even less – the minimum wage in 2016 is from January 1 – 1378 hryvnias (48 euros), and the living wage is 1330 hryvnias (46,3 EUR). It is therefore not surprising that, according to experts of the World Health Organization (WHO), 46% of the population of the former Soviet republics and other Eastern European countries live below the poverty line. In Western countries, the population is concerned about much better. For example, residents of the UK in their basket have champagne and beer [29].

Source: calculated by the authors based on data from the official website of the State Statistics Service of Ukraine [11].

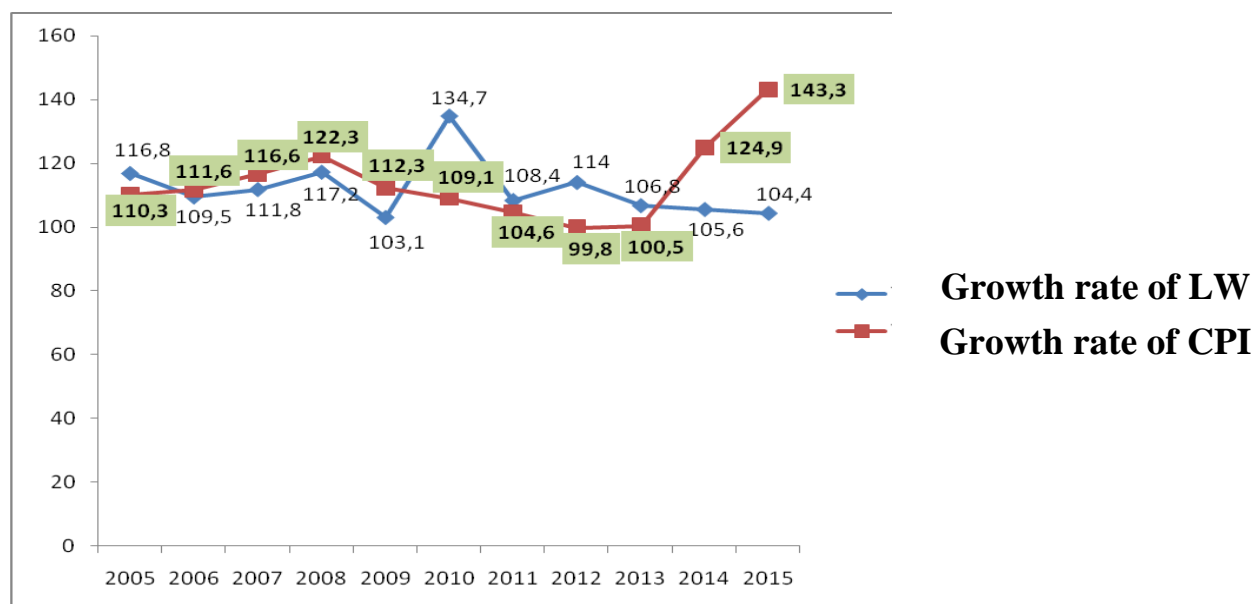


Fig. 1. Dynamics of the rate of growth of the living wage and consumer price index for the period from 2005 to 2015

Source: calculated by the authors based on data from the official website of the State Statistics Service of Ukraine [11]

Analysis of the data shows a sizeable fluctuation in the growth rate of living wage relative to living wage and downward bias of the basic social standard

The data in Table 4 show that the rates of inflation in service activity (housing, water, electricity, gas and other fuels, transport) are higher than food service (with the exception of 2005, 2008, 2010 years). In addition, approved by the Resolution of CMU «On Approval of Sets of Food, Sets of Nonfood Goods and Services for Basic Social and Demographic Social Groups» standards for food products, non-food goods and services sets, show the lack of certain vital components.

**Consumer price indexes for some goods and services
in 2005–2015 years (to the previous year, %)**

Year	Food products and non-alcoholic beverage	Housing, water, electricity, gas, and other fuels	Transport
2005	116,2	109,0	120,0
2006	105,3	134,1	114,3
2007	109,7	112,5	109,5
2008	135,7	114,2	124,5
2009	111,9	125,5	120,7
2010	110,9	109,4	106,6
2011	106,4	117,1	117,6
2012	97,6	102,6	108,2
2013	97,8	100,3	102,0
2014	100,4	100,3	100,4
2015	104,7	100,5	101,2

Source: calculated by the authors based on data from the official website of the State Statistics Service of Ukraine [11]

Also, in the set of prime necessity, sanitation, and pharmaceuticals, the use of essential hygiene items is generally not provided. Instead, there are outdated items. As for the articles of clothing, for example, able-bodied men should buy – wool bland trousers for 4 years, suit (2) – one for 5 years, jumper, sweater – one for 3 years, trunks – one for 10 years; able-bodied women should wear – one coat for 8 years, winter boots one for 5 years [18].

Available in the list non-food goods and services sets of pharmaceuticals fail to meet citizens' basic requirements. In general, the list does not provide for house-buying or rent, funds to pay for the education, sanitation, health fees, acquisition of mobile phones, payment for the Internet services etc. The above shows that the contents and consumption rate of sets of food, non-food goods, and services are outdated. These sets do not include goods and services that today are vital for the population. That is, living wage does not perform the basic function of the state social standard, on which minimum wage, pensions, social assistance etc. are based. So, in Part 2 of Article 9 of the Law of Ukraine «On Remuneration of Labour», the minimum wage depends on the living wage and shall not be less than the living wage for able-bodied individuals [22].

The analysis shows that wages below the living wage in 2014 got 4,4%, and in 2015 – 2,7% of the workforce. For several years, there is the decreasing tendency of a number of working people, whose wages is below the minimum wage. However, the above does not affect the workers who are paid more than the living wage. It is instructive to recall that only since 2010 the minimum wage is set at a living wage.

In addition, it should be noted that from 2014, there was a significant growth of arrears of wages. So, on 01.01.2015 it was 2436,8 million UAH (compared to 2014 increased more than triple). During the 2015 year, arrears of wages to employees of economically active enterprises has increased by 36% (344,8 million UAH and on 01.01.2016 was 1302,7 million UAH). As of 01.01.2016, arrears of wages was 1880,8 million UAH (the growth rate from January 2016 to January 2015 is 142.5%), in January 2016, the total debt increased by 11,3% or 211,7 million UAH that is 2092,5 million UAH [11].

One of the most important indicators of the level of life of the population is the indicator of real wages. So in 2014, the figure for the first time in the last 5 years declined by 6% compared to the previous year, in 2015, this trend had continued. Compared to 2014, real wages decreased by 20,2%, in December 2015 in relation to December 2014 – by 9,9%.

The dynamics of the real wages is presented in Table 9.

Table 9

The dynamics of real wages for 2010–2015

Years	Index of real wages, %		
	December to December of the previous year	To the previous year	2015 to the relevant year
2010	110,5	110,2	100,4
2011	111,0	108,7	92,4
2012	111,1	114,4	80,7
2013	106,7	108,2	74,6
2014	86,4	93,5	79,8
2015	90,1	79,8	-

Source: calculated by the authors based on data from the official website of the State Statistics Service of Ukraine [11]

It should be noted that the decline in real wages was observed in all regions of Ukraine. Index of real wages in January 2015 until January of 2014 was 79,8%, in January 2016 to January 2015 – 90,1%. Index of real wages in January 2016 compared with December 2015 was 80,3%, compared to January 2015 – 86,8%. Although the rate of nominal wage in January 2015 until January 2014 – 120,5%, in January 2016 to January 2015 – 130,4%. The above shows that the increasing wage of workers is only statistical. It is also important to note that the decline in real wages by the consumer price index, which is the most important indicator of inflation development in the economy and used in deciding the government policies, analysis, and forecasting of price processes, in particular, the revision of the sizes of incomes. So, during 2015 the consumer price index had been steadily increasing, except for: July – 99,0%, August – to 99,2%, and October – 98,7%. And in January 2016 – 140,3% by January 2015. In general, the consumer price index for 2014 was 124,9%, and for 2015 – 143,3%. In 2015, the consumer price index amounted to 143,3% vs 124,9 % in 2014 (see chart 2.1). For the analysed period, increased the prices of all goods and services, the majority of growth was: natural gas – 3,7 times, hot water, heating – by 74,8%; sugar – by 69,8%; electricity – by 66,9%, vegetables – by 66,7%, services of preschool and primary education – by 60,8%, eggs and sunflower oil – by 59,4%, non-alcoholic beverage – 57,8% [1].

The consumer price index (CPI) in March 2016, compared to the previous month amounted to 101,0%, from the beginning of the year – 101.5%, Fig. 2.

According to the State Statistics Service of Ukraine, in the consumer's market during January – March 2016, prices for food products and non-alcoholic beverage increased. Butter, milk, fish and fish products, and bread became more expensive by 6,6–1,7%. Clothing and footwear became more expensive by 10,7%, including clothing – by 10,9%, footwear – by 10,6%. The growth of prices (tariffs) for housing, water, electricity, gas, and other fuels by 2,9% was mainly due to increasing of electricity tariffs

by 25,2%. The growth of prices in the health sector by 3,8% is due to rising cost of outpatient services and pharmaceutical products by 4,3% and 4,2%, respectively.

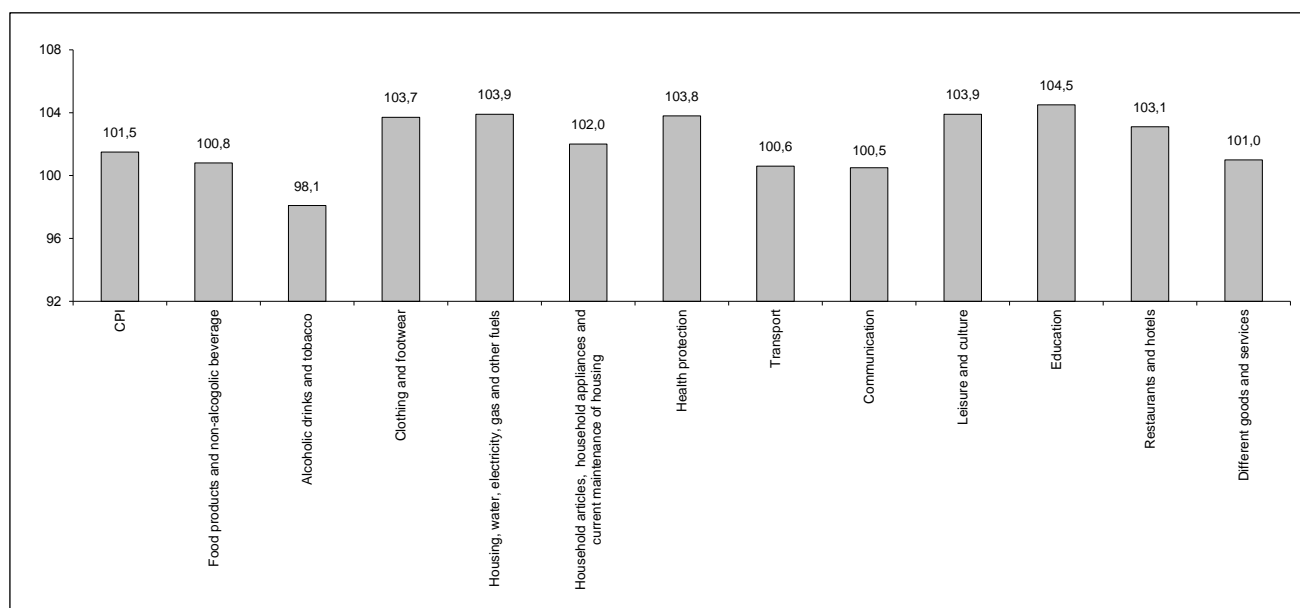


Fig. 2. Consumer price indexes in 2016 year (in % to December of the previous year) [11]

Relative to February 2015, the real wage index in February 2016 amounted to 91,7%, Figure 3.

The foregoing shows that minimum wage based on the level of the living wage, against the background of the current economic crisis, is not able to perform the functions of state social standards and does not guarantee an adequate standard of living for workers, as required by the law.

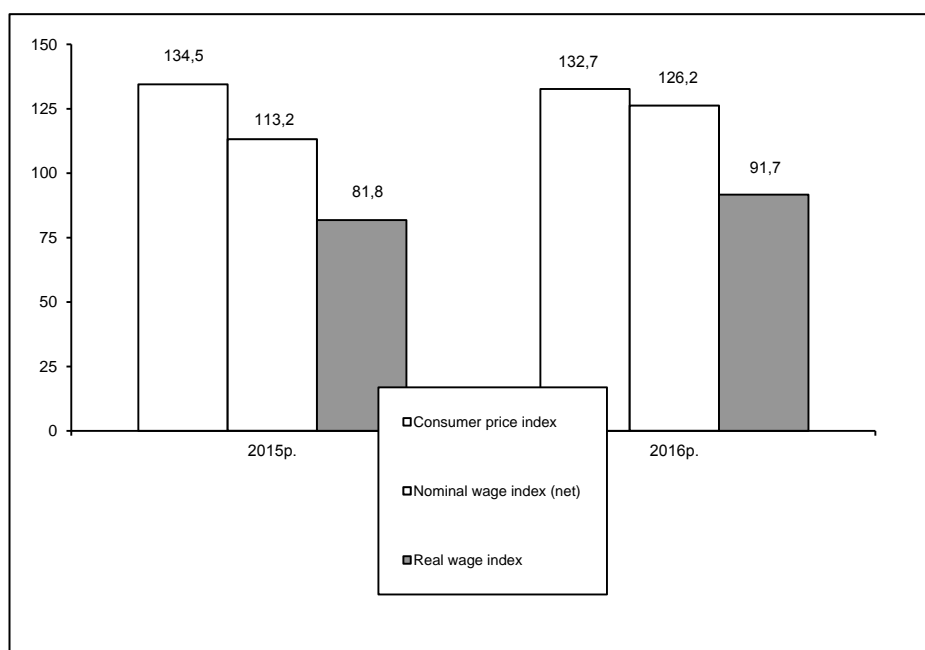


Fig 3. Wage index and consumer price index in 2015–2016 (February in % compared to February of the previous year) [11]

For deciding the issue of a living wage, an effective socio-political dialogue is needed with the involvement of the general public and changing of the living wage calculation, taking into account international practice.

Conclusions

This study demonstrates the following: current state social standards and normative standards in difficult economic conditions should really protect workers against social and economic shocks. Practical application of the system of social standards should regulate the living standards, balance the polarization of income, reduce and further prevent poverty, and provide a real reproduction ability of workers to work; it is important to provide the conditions for the approach to the methodology of living wage in Ukraine to the indivisible principles, defined in such international instruments as European social charter, Global strategy on diet, physical activity, and health WHO, ILO Convention 117 «On the Basic Aims and Standards of Social Policy», The universal declaration of human rights; the living wage today does not accomplish the state social standard function, based on which social guarantees are formed; improvement of the existing system of norms and standards should be formed on the basis of the state system of social standardization, which should approach, and eventually respond to the system of the social protection and social standards of countries of the European Community; there is an urgent need to revise and improve the current methodology for determining the living wage. Namely, the introduction of normative-statistical method for calculating the living wage; the current list of sets of food products, non-food goods, and services is outdated and requires revision, taking into account the actual regional consumer trends and experience of developed countries where protein-vitamin eating patterns, drawing a particular attention to the consumption of food products that are needed for children and adolescents. Given the systematic growth of prices for education, medicine, recreation, housing, and communications, to provide the specified items of expenditure in the list of sets of non-food goods and services and ensure an appropriate balance of expenditure on food, non-food goods, and services; law level of wages based on the living wage is unable to ensure normal functioning of the body and ensure working people's minimum social and cultural needs that adversely affects the deterioration in the quality of human capital and the reproduction of future generations. Therefore, in the future, it is necessary to provide conditions for increasing the minimum wages, which should be above the living wage. So, only for Ukrainians, the indicator is sustainable, no dynamics and only the wartime standard of the last century [29].

In the future, the authors plan to continue research on a selected topic, focusing on the level of wage determination to improve the quality of life of the population of Ukraine.

References:

1. Budget monitoring: Analysis of budget execution in 2015 / [Zubenko V. V., Samchynska I. V., Rudik A. Y. etc.]; IBSER, Project « Municipal finance strengthening initiative (MFSI-II) implementation», USAID. – K., 2016. – 80 p. Available at: <http://www.ibser.org.ua/>.
2. Velikobritanya vklyuchilav potrebitel'skuyu korzину elektronnyu knigu (UK included in the consumer basket e-book) Available at: <http://www.bbc.com/ukrainian/>.
3. Velikobritanya peretryahnula potrebitel'skuyu korzину. Alena Miklashevskaya (Great Britain shook up the consumer basket. Alena Miklashevskaya) Available at: <http://www.kommersant.ru/doc/2429086>.

4. Viter V. The living wage in the measurement system of the standard of Ukrainian population. Prozhutkovuy minimum u systemi vymiriv zhyttya naseleण्या Ukrainy [Proc. of the Ukraine:], 2010, no. 1. – pp.26-36
5. Edit.: Mocherniy S. V., etc., Economichna entsyklopedia: y tr'okh tomakh. T. 1. [Economic encyclopedia: In three volumes. Vol. 1]. Publishing center «Academy», 2000. 864 p.
6. European social charter (revised) (ETS N 163): The Council of Europe: the Charter, International instrument from 03.05.1996 № ETS N 163 Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_062
7. Egorov B., Mardar M. The nutritional status of the Ukraine population. Products and markets, 2011, no.1, pp. 140-147 Available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tovary/2011_1/20.pdf
8. The universal declaration of human rights: UN, Declaration, International instrument from 10.12.1948 .Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_015
9. The Constitution of Ukraine: Constitution, Law from 28.06.1996 № 254к/96-VR // VRU, 1996, no. 30, art. 141.
10. Medvedeva V. Jam for tomorrow: 7+1 basket of G-8 countries. Journal «Profil», 2006, no. 28, p. 42. Available at: <http://www.profile.ru/> (Accessed 24 July 2006).
11. National accounts of social protection (NASP) of Ukraine: Statistical bulletin/ State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Fundamental of the Legislation of Ukraine on Health Care: the Law from 19.11.1992 № 2801-XII // VRU, 1993, no. 4, art.19. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>.
13. The official website of the State statistics service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
14. The official website –Eurostat. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
15. On the state budget of Ukraine on 2016: the Law, Budget from 25.12.2015 № 928-VIII // VRU, 2016. no. 5, art.54.
16. On State Social Standards and Social Guarantees : Law from 05.10.2000 № 2017-III // VRU, 2000, no. 48, art. 409. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>.
17. Sinchuk S. The living wage as basic state social standard in Ukraine. Web-based media «Jurisprudence». Available at: <http://www.lawyer.org.ua/?d=592&i=&w=r>. Accessed 15 March 2007).
18. On approval of the methodology for determining the living wage on one person and for persons who treat the main social and age group: The Ministry of Labour of Ukraine, Ministry of economy, State Statistics Committee of Ukraine; Order, Methodology from 17.05.2000 №109/95/157. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0347-00>.
19. On approval of sets of food, sets of nonfood goods and services for basic social and demographic social groups:: Authorization of CMU from 14.04.2000 no. 656. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/>.
20. On minimum consumer budget: the Law from 03.07.1991 № 1284-XII // VRU, 1991, no. 42, art.553. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1284-12>
21. On minimum standards of public relief: ILO, International instrument, Convention from 28.06.1952. Available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/993_011/page.
22. On scientific-social evaluation of the product set, nonfood goods and services for the establishment of a living wage: The Cabinet of Ministers of Ukraine; Authorization from 24.09.1999, no. 1767. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1767-99-%D0%BF>.
23. On remuneration of Labor: Law of Ukraine 24.03.1995, no. 108/95-BP // VRU – 1995, no.17, art.121. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/>.
24. On the basic aims and standards of social policy: Convention ILO no. 117, International instrument from 22.06.1962. Available to: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/993_016
25. On living wage : Law from 15.07.1999 № 966-XIV // VRU, 1999, no. 38, art.348. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/966-14>.
26. On ratification of ILO Convention concerning minimum standards of public relief № 102 : Law from 16.01.2003 // VRU, 2003, no. 1024 – VIII. Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1024-19/paran5#n5>.
27. On the Strategy of overcoming poverty: Ordinance, Strategy from 15.08.2001, no. 637/2001. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/rada/show/637/2001>
28. Guidance to countries on monitoring and evaluation of the implementation of the Global WHO strategy on diet, physical activity and health (GSDPH): the World Health Organization. Available at: <http://www.who.int/dietphysicalactivity/M&E-Russian-2009.pdf?ua=1>.

29. Dubrovin Sergei. Consumer basket as the donut hole. «Viche» journal of the Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: <http://www.viche.info/journal/2747/>.
30. Ukraine 2020: demographic and migration dimension of security. [Ukrainian Institute for Public Policy]. Available at: http://uipp.org.ua/uploads/news_message/at_file_uk/0070/43.pdf
31. Concerning improvement of the Law of Ukraine «On living wage». Briefing note/ The National Institute for Strategic Studies. Available at <http://www.niss.gov.ua/articles/1642/>.
32. What is the boundary of poverty, poverty line and living wage? What is the relationship between these concepts? Edition editions; Question-answer from 25.06.2002 no. 962. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/rada/show/p0962697-02>.

Войнова Є. І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СЕКТОРОМ ПОЛЬЩІ

Анотація

У статті аналізується сучасна конкурентна позиція Польщі на світовому ринку фінансових послуг. Доведено, що країна має високий рівень конкурентоспроможності і знаходиться на 12-му місці в світі. Визначено історичні передумови формування такого сильного у світовому масштабі ринку фінансових послуг. Визначено, що фінансова система Польщі є банкоорієнтованою зі слабким внутрішнім попитом на фінансові послуги. Хоча країна позиціонує себе відкритою для іноземних фінансових компаній, у світовому масштабі рівень відкритості її є доволі слабким. Це пояснюється низькою фінансовою активністю населення Польщі і функціонуванням ринку в умовах низьких відсоткових ставок. Еволюція державного управління ринком фінансових послуг показує його ефективність і використання найкращих європейських стандартів. Водночас доведено, що Польща не використовує потенціал ринку фінансових послуг для економічного розвитку країни.

Вступ

Сектор фінансових послуг є інфраструктурним складником розвитку економіки будь-якої країни. Рівень розвитку ринку фінансових послуг країни є дзеркалом її економічної розвиненості. З одного боку, більша активність економічних суб'єктів спонукає до розширення спектру фінансових послуг, зростання їх якості та доступності, а з іншого – поширення фінансових послуг, зменшення їх вартості та спрощення вимог є рушійним фактором розвитку бізнесу.

Водночас недоброчесність та непрофесіоналізм постачальників фінансових послуг наносить дуже значну шкоду всім економічно активним суб'єктам – від населення до держави і може стати причиною не тільки національної економічної кризи, але й перейти в глобальний масштаб. Саме тому ефективний та надійний ринок фінансових послуг є запорукою національної стабільності і зростання.

Вивчення досвіду Польщі щодо управління фінансовими послугами є дуже важливим емпіричним методом наукового пізнання світової економіки, що пов'язане зі стабільним відносно довготривалим економічним зростанням

країни та успішним переходом від адміністративно-командної до ринкової системи економічного розвитку за відносно короткий термін. У таких умовах ринок фінансових послуг Польщі повинен був еволюціонувати і грати роль катализатора економічних реформ.

Для перевірки того, наскільки якісно був використаний урядом потенціал ринку фінансових послуг Польщі для її економічного зростання й як можна використати її досвід іншими країнами, зокрема Україною, проаналізуємо, по-перше, конкурентоспроможність Польщі на світовому ринку фінансових послуг, тим самим визначивши рівень розвитку цього сегменту; по-друге, фактори, що сприяють та стримують розвиток фінансових послуг; по-третє, державну політику країни щодо стимулювання розвитку ринку фінансових послуг.

Розділ 1. Світова конкурентоспроможність ринку фінансових послуг Польщі

Польща є унікальною країною ЄС, яка досягла високих результатів економічного розвитку за останні 20 років завдяки ефективним державним реформам, у результаті яких країна з майже банкрута із соціалістичним устроєм перетворилася в одну з найуспішніших високодохідних країн Європи з ринковою економікою.

Відповідно до експертних оцінок [1], країна еволюціонує у бік збільшення галузі послуг, частка якої, за даними 2014 р., уже сягнула 64,3% ВВП і 57% зайнятих. Незважаючи на порівняно значну частку фінансових послуг 4,4% у ВВП і наявність 376 тис. зайнятих у цьому секторі (близько 2,4% усього зайнятого населення), вона не використовує потенціал ринку фінансових послуг у повному обсязі і не позиціонує себе як світовий або регіональний фінансовий центр.

Незважаючи на це, у рейтингу світової конкурентоспроможності ринку фінансових послуг [2] у 2015 році країна посідала 12-е місце, що є досить високим показником. Якщо проаналізувати складники рейтингу, то першим елементом є індекс розвиненості фінансового ринку країн, за яким у 2015 р. країна посідала 43-є місце, хоча в 2017 р. [3] і змістилася на 46-е місце (табл. 1). У межах цього індексу найслабшими позиціями характеризуються регулювання фондових бірж і доступність венчурного капіталу.

Таблиця 1

Складники індексу розвиненості фінансового ринку Польщі в 2017 р.

Назва показника	Значення	Рейт. позиція
Індекс розвиненості фінансового ринку країн	4,24	46
Відповідність фінансових послуг потребам бізнесу	4,6	48
Доступність фінансових послуг	4	57
Фінансування за рахунок місцевого ринку цінних паперів	3,6	68
Простота доступу до кредитів	4,3	44
Доступність венчурного капіталу	2,7	82
Стійкість банків	5,4	49
Регулювання фондових бірж	4	84
Індекс захисту юридичних прав 0-10	7	28

Джерело: складено на основі [3]

Високою позицією відрізняється захист юридичних прав. За іншими показниками країна посідає в середньому 50-ті місце, тобто має середній світовий рівень розвитку.

Якщо порівняти 2015 і 2017 рр. [4] за показниками отримання кредитів і захисту міноритарних інвесторів, то ситуація значно покращилася по другому показнику, піднявши Польщу з 49-ї на 42-гу позицію, а за отриманням кредитів вона перейшла з 19-го на 20-е місце, сутнісно не змінившись.

Щодо показників меж ринку фінансових послуг Польщі (табл. 2), то сумарно країна займає друге місце у світі, і не останню роль у цьому відіграють значний розмір країни і доступність більшості складників. Саме тому за абсолютними показниками складових меж ринку Польща входить у першу десятку країн, за відносними показниками на 1 000 дорослого населення – у другу десятку країн, а ось за іншими відносними показниками – середні 50-ті місце.

Таблиця 2

Складники меж ринку фінансових послуг Польщі в 2015 р.

Назва показника	Значення	Рейт. позиція
Межі РФП		2
частка позик, що надається іноземним споживачам		38
частка дорослого населення, що має рахунки у фінансових установах	77,86%	45
кількість банкоматів на 100 тис. дорослого населення	63,58	40
кількість вкладників комерційних банків на 1 000 дорослого населення		70
кількість банківських філій на 100 тис. дорослого населення	33,02	30
частка дорослого населення, що має збереження в фінансових установах	20,81%	61
частка дорослого населення, що має займи у фінансових установах	18,86	23
кількість відкритих у банках рахунків на 1 000 дорослого населення		71
відсоток дорослого населення, що брали кредити в кредитних відділах магазинів	11,87%	48
частка дорослого населення, що зберігали свої кошти в ощадних інститутах	2,51%	94
кількість кредитних рахунків у комерційних банках на 1 000 дорослого населення	822,76	9
кількість кредитів у комерційних банках	26,6млн.	6
кількість вкладників у комерційних банках	33,6млн.	10
кількість депозитних рахунків у комерційних банках на 1 000 осіб дорослого населення	2072,69	19
кількість депозитних рахунків у комерційних банках	67 млн.	12
кількість позичальників у комерційних банках	14,8млн.	7
кількість позичальників у комерційних банках на 1 000 осіб дорослого населення	459,53	12

Джерело: складено на основі [5–10]

Незважаючи на те що Польща є високодохідною країною, дані табл. 2 свідчать про нерозвиненість у країні культури збереження коштів населення в ощадних інститутах і, зокрема, низьку активність збережень (лише 20,81% населення мало збереження у фінансових інститутах у 2015 р.), що може бути пов'язане з історичним досвідом і дуже замалим часом для формування в населення свідомості про необхідність користування послугами фінансових інститутів. Також низка експертів зазначає низький рівень фінансової освіченості в Польщі. Що стосується довіри населення до фінансових інститутів, то цей фактор має слабке значення, бо Польща зосереджує велику увагу на стабільності фінансового сектору, хоча на противагу цьому свідчить показник індексу фінансового здоров'я (Bank z-score), який у Польщі відносно низький – 8,39 (107-е місце у світі). Ці саме фактори можуть пояснювати відносно низьку активність населення в користуванні фінансовими послугами (лише 77,86% населення мало рахунки у фінансових установах у 2015 р. – 45-е місце у світі).

За розрахунками щільності 42,39 фінансових посередників на ринку на 1 млн. жителів [2] Польща займає 92-е місце в рейтингу, що свідчить про слабкий рівень розвитку фінансової інфраструктури і може бути пояснено низькою національною активністю споживачів фінансових послуг і, відповідно, неефективністю створення розгалуженої мережі філій. Ця сама причина пояснює і слабку відкритість ринку фінансових послуг (50-е місце у світі), у розрахунку індексу якого використовується показник імпорту фінансових послуг.

Складники ємності фінансових послуг, за якою Польща посідає 26-е місце у світовому рейтингу, є відносно високими (табл. 3). Найслабшою у світовому масштабі є частка активів депозитних банків – 65,61% ВВП (64-е місце у світі), а найсильнішою – частка факторингових послуг – 7,41% ВВП (16-е місце у світі).

Таблиця 3

Складники ємності фінансових послуг Польщі в 2015 р.

Назва показника	Знач.	Рейт. Позиція
Ємність фінансових послуг		26
частка активів інших фінансових інститутів до ВВП		48
частка активів депозитних банків до ВВП	65,61 %	64
частка активів страхових компаній до ВВП	10,36 %	23
частка активів взаємних фондів до ВВП	4,77 %	26
частка активів пенсійних фондів до ВВП	8,71 %	24
частка обсягу факторингових послуг до ВВП	7,41 %	16
частка загального обсягу торгів фондового ринку до ВВП	12,01 %	32

Джерело: складено на основі [7; 8; 11; 12]

Високорозвиненими є страхові послуги, послуги пенсійних та взаємних фондів, частка яких відповідно становить 10,36% ВВП, 8,71% ВВП та 4,77% ВВП (23-є, 24-е та 26-е місця). Розвинутим є також фондовий ринок.

Загалом ринок фінансових послуг Польщі розвивається на конкурентних засадах, про що свідчить, по-перше, відносно низький показник індексу Лернера і, відповідно, слабке монопольне становище фінансових посередників (81-е місце); по-друге, відносно високий рівень конкуренції по індексам Буна та

h-статистиці (відповідно 34-е та 58-е місця); по-третє, низькі бар'єри ринку фінансових послуг (8-е місце у світі), зокрема слабкі обмеження на торгівлю фінансовими послугами, конкуренцію в банківських та страхових послугах – відповідно 5-е, 11-е та 7-е місця.

Капіталізація учасників і концентрація активів найбільших гравців ринку фінансових послуг Польщі є на середньому світовому рівні, за показниками яких вона посідає 50-ті позиції (табл. 4).

Незважаючи на слабкий рівень щільності фінансових посередників, в абсолютному значенні кількості фінансових посередників Польща займає високу 17-ту позицію в рейтингу і середнє 49-е місце за кількістю фінансових посередників, що увійшли та вийшли з ринку за останні п'ять років. Структуру ринку фінансових послуг Польщі в 2015 р. становили 66 комерційних банків (25-е місце), 616 кредитних союзів та фінансових кооперативів (12-е місце), 59 страхових компаній (30-е місце), 682 інших депозитних установи (9-е місце), 113 інших фінансових корпорацій (46-е місце) та 54 інших фінансових посередників (50-е місце). Як і для більшості країн світу, для Польщі характерним є зменшення кількості фінансових установ, зокрема за п'ять років із ринку вийшло 8 комерційних банків, 24 кредитних союзи, 9 страхових компаній, що виводило країну на 20-ті місця по змінах у цих установах, і увійшло на ринок 16 інших фінансових посередників.

Таблиця 4

**Складники капіталізації і концентрації учасників
ринку фінансових послуг Польщі в 2015 р.**

Назва показника	Знач.	Рейт. позиція
Межі капіталізації фінансових посередників		37
обсяг капіталізації РФП, млрд. дол. США	137,7	31
ринкова капіталізація фінансових вітчизняних компаній, % до ВВП	29,02%	41
ринкова капіталізація фінансового сектору, % до ВВП	35,8%	51
капіталізація фондового ринку, % до ВВП	34,39%	40
частка ринкової капіталізації без урахування топ-10 фінансових компаній до загальної ринкової капіталізації	46%	29
Концентрація на РФП		49
концентрація активів п'яти найбільших банків	80,5	42
концентрація активів трьох найбільших банків	57,04	59

Джерело: складено на основі [7–10; 12; 13]

Рентабельність фінансового сектору не є конкурентною позицією Польщі і виводить її лише на 54-е місце у світі, причому рентабельність банківського капіталу становила 8,53% (67-е місце), а рентабельність фінансового сектору – 9,2% (71-е місце).

Водночас Польща інтенсивно розвивається на міжнародному ринку фінансових послуг, про що свідчать її 13-та рейтингова позиція в 2015 р., зокрема 30-та позиція у світовому експорті фінансових послуг (696,6 млн. дол. США) та його відповідне зростання в 3,19 рази за десять років.

Відсутність спеціалізації Польщі на фінансових послугах на світовому ринку підтверджується, по-перше, порівняно низькою часткою експорту й імпорту

фінансових послуг у комерційних послугах [14], відповідно 1,6% та 3,1%, а по-друге, низькими значеннями індексів спеціалізації, які можна розрахувати для Польщі для цього ринку: індексу CSC [15] та індексу Баласса [16] по торгівлі фінансовими послугами та індексу Кругмана [17] по зайнятості в сегменті фінансових послуг, відповідно -7,26 (118-е місце у світі), 0,19 (74-е місце) та -0,0057 (21-е місце).

За індексом фінансової секретності Польща посідає 75-е місце [1] у світі і, відповідно, не є секретною юрисдикцією.

Таблиця 5

Складники рейтингів фінансового розвитку Польщі в 2012–2013 рр.

Назва показника	Знач.	Рейт. позиція
Рейтинг фінансового розвитку МВФ, 2013		
індекс фінансового розвитку	0,476	39
індекс розвитку фінансових інститутів	0,598	39
оцінка глибини фінансових інститутів	0,373	43
оцінка доступності фінансових інститутів	0,637	37
оцінка ефективності фінансових інститутів	0,644	50
індекс розвитку фінансового ринку	0,344	44
оцінка глибини фінансового ринку	0,24	56
оцінка доступності фінансового ринку	0,377	48
оцінка ефективності фінансового ринку	0,405	32
Індекс фінансового розвитку ВЕФ, 2012		
інституціональне середовище	4,1	36
бізнес-середовище	4,4	36
фінансова стабільність	4,3	40
банківські фінансові послуги	3,2	44
небанківські фінансові послуги	2,7	20
фінансові ринки	1,7	43
доступ до фінансів	3,4	34

Джерело: складено на основі [18; 19]

Якщо проаналізувати позиції Польщі за складниками рейтингів фінансового розвитку МВФ у 2013 р. [18] та ВЕФ у 2012 р. [19] (табл. 5), то видно, що країна займає середні 40-ві місця, показуючи тим самим усебічний комплексний рівень розвитку ринку фінансових послуг.

Розділ 2. Роль держави в еволюції розвитку фінансових послуг Польщі

Ринок фінансових послуг Польщі почав формуватися з 1989 р., із переходом країни на ринкову модель розвитку. Тоді вся увага уряду була сконцентрована на боротьбі з інфляцією, безробіттям та реформуванням усього фінансового сектору з командно-адміністративної системи на ринкові засади. Можна зазначити, що активна цілеспрямована політика регулювання фінансового сектору з урахуванням міжнародних стандартів розпочалася після вступу Польщі до ЄС у 2004 р. і реалізована лише на початку 2008 р. У цей час була створена інтегрована Комісія з фінансового контролю (KNF), яка об'єднала комісії з цінних паперів, страхування та банківського нагляду. Нині KNF

здійснює нагляд за фінансовим ринком, у тому числі за банківськими установами, ринком капіталу, страховими компаніями, пенсійними інституціями, установами електронних грошей, платіжними установами, бюро платіжних послуг, додатковий нагляд за фінансовими конгломератами та нагляд за кооперативними заощадженнями і кредитними спілками [20]. Вона вживає заходи із забезпечення безперебійної роботи фінансового ринку, розвитку його конкурентоспроможності, проводить освітні та інформаційні заходи, пов'язані з роботою фінансового ринку, бере участь у розробленні нормативно-правових актів, пов'язаних із контролем фінансового ринку, бере участь у вирішенні суперечок між суб'єктами фінансового ринку. Велику увагу Комісія приділяє стабільності, безпеці, прозорості, довірі та захисту інтересів учасників фінансового ринку.

Завдяки тому, що в KNF працюють представники міністра фінансів, міністра економічного розвитку, міністра праці і соціальної політики, президента Національного банку Польщі та президента Польщі дії усього уряду країни працюють узгоджено. За оцінками експертів [21, с. 166], комплексний нагляд Польщі працює ефективно, що підтверджується, по-перше, відсутністю банкрутства банків під час фінансової кризи і потреби в рекапіталізації з використанням державних коштів; по-друге, доброю капіталізацією, ліквідністю та повною здатністю банків задовольнити безперервний попит на кредити; по-третє, відсутністю деривативів позабіржового ринку в позабалансових звітах польських банків і наявністю переважно фінансових зобов'язань чи гарантій; по-четверте, відсутністю зростання проблемних кредитів, незважаючи на складності на ринку праці; по-п'яте, відсутністю тягара інвестицій у цінні папери або урядових облігацій іноземних держав, що постраждали від фінансової кризи, у звітах про фінансове становище польських банків.

Серед заходів, що позитивно вплинули на стабілізацію сектору фінансових послуг Польщі, у тому числі можна виділити такі [21; 22]: встановлення юридично обов'язкових норм ліквідності з 2008 р.; упровадження критеріїв показнику короткострокової ліквідності банків (LCR) і коефіцієнту чистого стабільного фінансування (NSFR); запровадження Схеми інституційного захисту (IPS).

Якщо проаналізувати державні заходи щодо ринку фінансових послуг із 1989 р., то можна визначити таку їх послідовність [23]:

- перехід від однорівневої до дворівневої банківської системи;
- лібералізація умов входження на ринок банківських послуг як для вітчизняних, так і для іноземних суб'єктів, зокрема дуже м'яка політика ліцензування призвела до виходу на ринок у 1991 р. 72 комерційних банків;
- створення широкої мережі інститутів нагляду та регулювання з усе більш зростаючою кількістю диверсифікованих фінансових посередників із систематичним розширенням напрямів і масштабів регулювання;
- інтеграція, у тому числі фінансового законодавства, в норми ЄС;
- імплементація спільних з ЄС цілей, пов'язаних із вільним рухом капіталу і послуг, діяльністю індивідуальних фінансових посередників, центрального банку, монетарної політики, наглядових органів, заходів із посилення стабільності та збільшення капіталізації всього фінансового сектору, поліпшення якості правової, судової та технологічної інфраструктур.

Сучасне законодавство Польщі, що регулює діяльність ринку фінансових послуг, науковці [23] поділяють на три групи: те, що безпосередньо стосується

фінансового сектору (наприклад, валютне право); те, що стосується окремих напрямків фінансових послуг (банків, страхових компаній, фондового ринку, інвестиційних, пенсійних фондів тощо); те, що стосується контролю над фінансовим сектором.

Така державна політика Польщі призвела до того, що, за загальними оцінками експертів [20–25], ринок фінансових послуг країни розвивається помірно і стабільно. Сам ринок є найбільшим у ЦСЄ. Упродовж декількох років він був одним із ринків Європи, що розвивався найбільш інтенсивно. Саме стабільність є конкурентною перевагою Польщі на світовому фінансовому ринку, її визнають фактором економічного розвитку країни. Навіть світова фінансова криза 2008–2009 рр. не призвела до спаду економічного розвитку Польщі, що було характерним для неї єдиної, і не тільки серед країн ЄС. Окрім того, результати стрес-тестів польських банків показують, що банківська система здатна поглинути наслідки потрясінь.

Це не корелює з низьким рейтингом індексу фінансового здоров'я Польщі. Це можна пояснити декількома варіантами: по-перше, різними варіантами оцінки стабільності та індексу; по-друге, навіть за такого низького рейтингу індексу саме його значення є достатнім для визнання банківської системи стабільною.

Польський ринок фінансових послуг вважається багатим ресурсом, що готує персонал для центру бізнес-послуг і виграє від їх розвитку.

Серед зовнішніх факторів, які найменше піддаються впливу, проте найбільш розбалансовуюче можуть відобразитися на ринку Польщі, можна визначити такі, як стабілізація економічної ситуації в країнах, що розвиваються, і покращення економічних умов США; зниження економічного зростання в зоні євро в 2017 р.; політичні зміни в ЄС; структурні проблеми деяких головних економік ЄС та Китаю; можливе посилення протекціоністських тенденцій у країнах-партнерах; зміни валютного курсу.

Щодо економічної ситуації в Польщі, то нині країна знаходиться на етапі зростання, що проявляється у зростанні ВВП, внутрішнього попиту, споживання домогосподарств, покращанні зайнятості, збільшенні заробітної плати, дефляції споживчих цін. Водночас простежується зменшення інвестиційної активності, зокрема інвестиційних витрат, що є наслідком економічної політики Польщі, невпевненості в глобальній економіці і безпосередньо зниженні використання фондів ЄС.

Серед факторів, що позитивно впливають на формування в Польщі міжнародного центру фінансових послуг, виділяються розуміння міжнародного правового середовища, наявність високоосвічених фахівців, можливість використання декількох десятків мов [24]. Окрім цих факторів, іноземні компанії в сегменті фінансових послуг у Польщі приваблюють мобільність та відносно низька вартість робочої сили порівняно з іншими країнами ЄС.

Серед внутрішніх факторів стабільності сектору фінансових послуг можна виділити: наявність буферів доходу у клієнтів-позичальників, що забезпечує їх платоспроможність; наявність значних буферів капіталу в банках; наявність високої і зростаючої частки депозитів, особливо домогосподарств, що забезпечує стабільне фінансування банків; ведення банками політики закритої валютної позиції, що забезпечується наявністю іпотечних кредитів в іноземній валюті разом із позабалансовими валютними транзакціями; зростання рівня ліквідності, знаходження його на високому рівні і відповідність нормативам ліквідності; жорстке регулювання ринку фінансових послуг; зі зростанням

попиту на житлові кредити посилюються кредитні стандарти, зокрема простежується значне зростання кредитних спредів та необхідних авансових платежів. Таке підвищення корелює з рекомендаціями регуляторних органів.

Водночас є коло факторів, які стримують розвиток сектору фінансових послуг Польщі. Серед них виділяються такі: слабкий рівень фінансових знань населення країни, що пов'язаний із помірним попитом переважно на класичний набір фінансових послуг; орієнтація фінансових посередників здебільшого на внутрішній ринок; консервативність у видах фінансових послуг і продуктів; відсутність на ринку головних світових гравців фінансових послуг; обрання державної стратегії розвитку фінансової системи Польщі, орієнтованої на банки, а не на ринок; обмеженість вітчизняних капітальних ресурсів [25].

У Польщі серед усіх фінансових посередників домінуюча роль належить банкам. Це пов'язано з тим, що з моменту реформ 1989 р. банки були єдиними установами, що надавали фінансові послуги, інші ж фінансові посередники почали розвиватися пізніше. Домінуюча позиція комерційних банків, як зазначають науковці [25, с. 9], пов'язана з наявністю в них найбільшого потенціалу, ресурсів, технологій, людського капіталу та досвіду. Хоча банківський сектор Польщі визнають другим за величиною серед країн ЦСЄ за обсягом загальних активів, які в 2013 р. становили близько 350 млрд. євро, проте він є й найменшим в Європі. Іноземний капітал відіграє важливу роль і контролює близько 70% активів усього банківського сектору. Найбільші банки Польщі за активами мають походження капіталу з Італії, Німеччини, Нідерландів, Іспанії, Португалії, США, Австрії, Франції. За показниками дохідності капіталу, чистої відсоткової маржі та чистої комісійної маржі банківський сектор Польщі є найбільш дохідним та одним із найбільш ефективних в Європі. Майже всі банки в Польщі функціонують як універсальні, крім іпотечних. За даними 2010 р. [25, с. 42], вітчизняні інвестори контролювали 10 комерційних банків і всі кооперативні банки, а іноземні – 39 комерційних банків і всі філії кредитних установ.

Експерти [22] зазначають, що кредитування в країні знаходиться в стадії відновлення, а темпи зростання кредитування наближаються до темпів зростання ВВП. Проте на відміну від інших країн ЄС, зростання кредитування не несе загрози економічному розвитку і фінансовій стабільності країни, а співвідношення кредитів до нефінансового сектору у ВВП є відносно низьким (близько 51% у 2016 р.). Простежується поліпшення якості кредитного портфеля банків Польщі, хоча і відзначається наявність великого портфеля іпотечних кредитів в іноземній валюті в деяких банках, що є їх слабким місцем. Ризики відсоткових ставок, так само як і ліквідності, у Польщі є обмеженими. Знижується прибутковість банків, які працюють, по-перше, в умовах низьких відсоткових ставок, а по-друге, зниження невідсоткового прибутку завдяки наявності податку на активи і, відповідно, зростання операційних витрат. Головним ресурсом капіталу в Польщі залишається нерозподілений прибуток, а це, своєю чергою, зменшує фінансові можливості економічного зростання країни. Незважаючи на це, банківський сектор відрізняється доброю позицією капіталу і супроводжується низьким борговим навантаженням.

Послуги кредитних спілок у Польщі розвинені слабо й їхня діяльність не може вплинути на економічну стабільність у країні. На даному етапі цей сегмент переживає реформи за зниження кількості кредитних спілок та вартості їх активів. Серед негативних факторів розвитку цього сегменту є низька якість кредитного портфелю, невідповідність мінімальним нормативним вимогам до

капіталу в більшості установах, хоча вимоги до ліквідності кредитних спілок є задовільними. Головними споживачами послуг кредитних спілок є домогосподарства.

Майже всі страхові компанії Польщі мають у своєму капіталі іноземну частку, крім декількох взаємних страхових товариств, які є повністю вітчизняними. На частку філій іноземних страхових компаній припадає менше 10% валових страхових премій. Для сектору страхових послуг є характерною висока ставка адекватності капіталу, хоча і знижується рентабельність страхових компаній. Страхові компанії в Польщі пропонують традиційні страхові послуги і не генерують ризики ліквідності. Вони пропонують обмежене коло страхових продуктів із гарантованою прибутковістю, що є наслідком низьких відсоткових ставок. Більше 55% припадає на страхування життя, близько 30% – на страхування з капітальними фондами, близько 10% – на страхування від нещасних випадків та здоров'я, менше 1% – на пенсії по старості та страхування внесків. Серед іншого страхування більше 55% приходиться на страхування автотранспортних засобів, близько 20% – страхування від нещасних випадків та власності, менше 10% – на страхування відповідальності, пошкодження та аварій зі шкодою здоров'я, фінансове страхування. Хоча страхові послуги виконують важливу функцію покриття ризиків, сам страховий ринок Польщі розвинений порівняно слабо: нижче середнього рівня по країнах ЄС і в декілька разів нижче, ніж у країнах із високорозвиненим страховим сектором. У 2015 р. страхові премії становили всього 3,1% ВВП, а активи – 10,1% ВВП. Послуги майже всіх страхових компаній Польщі дуже подібні за своїми сегментами і не є диверсифікованими. Цей сегмент фінансових послуг є висококонцентрованим із виділенням декількох основних гравців. Для половини компаній сегменту іншого ніж страхування життя та для чверті компаній страхування життя були характерними фінансові втрати в 2016 р. Через те, що страхові компанії Польщі використовують консервативний метод відсоткової ставки для розрахунку технічних резервів, для них є характерним низька чутливість фінансових результатів до зниження відсоткової ставки. Майже всі страхові компанії вписуються у вимоги платоспроможності завдяки тому, що для них є характерним значне переважання власних фондів над капітальними вимогами.

На сучасному етапі знижується прибутковість страхових компаній за рахунок уведення в 2016 р. додаткового податку для певних видів фінансових послуг, під які підпадає більше половини страхових компаній. Складність польської системи оподаткування для всіх суб'єктів економічної діяльності є одним зі стримуючих факторів впливу на бізнес-середовище, у тому числі і сектор фінансових послуг.

Інтенсивно в Польщі розвивається сектор інвестиційних фондів, хоча він є порівняно малим: чисті активи фондів становили лише 15,1% ВВП у 2015 р. Він є малим за обсягом активів в управлінні фондів щодо ВВП порівняно із західноєвропейськими країнами, проте найбільшим серед країн ЦСЄ без урахування Росії. Більшість компаній з управління фондами є членами банківських або страхових груп. На ринку здійснювало діяльність у 2012 р. 52 компанії з управління фондами, шість найбільших з яких контролювали майже 50% ринку, а одинадцять – 75% ринку. Інвестиційні фонди використовуються переважно в межах програм з оптимізації оподаткування. Головною загрозою цього сегменту є наявність ризику ліквідності. Особливістю Польщі є те, що близько 50% активів інвестиційних фондів є

власністю домогосподарств, а інші 50% розподіляються між страховими компаніями та пенсійними фондами (22%), нефінансовими корпораціями (15%), іноземними інвесторами (10%).

Значення відкритих пенсійних фондів у Польщі, будучи і так порівняно незначним (чисті активи становили 7,5% ВВП у 2015 р. за середнього рівня по країнам ОЕСР у 37,2%), продовжує знижуватися.

Польща характеризується відсутністю значних прямих внутрішньо- і міжгалузевих зв'язків між банками та небанківськими кредитно-фінансовими інститутами, хоча співзасновниками більшості фінансових посередників є банки [25]. Це забезпечує низьку ланцюгову реакцію у разі передачі шоків, відсутність значного ефекту «доміно» банківського сектору. Ризик пов'язаний із наявністю системи гарантій вкладів і дозволів кредитних спілок, які фінансуються здебільшого комерційними банками.

У секторі фінансових послуг Польщі розповсюджені Інтернет-технології, наявні віртуальні банки, мобільні банківські послуги, які отримали найбільшого розповсюдження серед молодого населення країни.

Висновки

Польща є унікальною країною, яка змогла за досить короткий термін стати взірцем економічного зростання. На нашу думку, такий результат став можливим завдяки тому, що як нація поляки є працелюбними, дисциплінованими та певним чином консервативними і можуть ефективно використовувати надані їм ресурси, зокрема відносно велику територію, значний людський потенціал і, відповідно, отримані ресурси влади.

Водночас, на нашу думку, Польща недооцінює свій потенціал, який криється у секторі фінансових послуг. Можливо, це пов'язане зі страхом утрати економічної стабільності, оскільки сектор фінансових послуг криє в собі дуже потужний дестабілізатор. Проте в умовах жорсткого регулювання, значного податкового навантаження, а найголовніше, переважаючої наявності національної свідомості доброчесності і консерватизму, цей страх є необґрунтованим. Показники конкурентоспроможності країни на світовому ринку фінансових послуг свідчать про те, що країна цілковито готова надавати фінансові послуги на міжнародному ринку. І, скоріш за все, фінансові послуги її установ будуть користуватися попитом в інших країнах, де населення більш схильне до користування фінансовими послугами. Це дасть їм можливість мобілізувати більше капіталу, бути більш прибутковими за умови виходу на ті ринки, де є нестача фінансових посередників, підвищити показник фінансового здоров'я галузі тощо.

За оцінками уряду та експертів Польщі, на ринку фінансових послуг, окрім банків, інші фінансові посередники розвинені слабо. Проте порівняльний аналіз по країнах свідчить про те, що і за цими інституціями Польща у світовому масштабі добре розвинена.

Усього, чого недостає Польщі, щоб на світовому ринку фінансових послуг почувати себе комфортно, – державних стимулів щодо виходу польських компаній на міжнародний ринок і найголовніше – програми з підвищення освіченості фінансових посередників з урахуванням вимог світового ринку фінансових послуг.

Список використаних джерел:

1. Financial secrecy index 2015: Country reports // Tax justice network. – 2016 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.financialsecrecyindex.com/jurisdictions>.
2. Войнова Є.І. Методика оцінки конкурентоспроможності країн на світовому ринку фінансових послуг / Є.І. Войнова // Економіка та суспільство. – 2016. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-5/12-stati-5/340-vojnova-e-i>.
3. The Global Competitiveness Report 2016–2017 / Klaus Schwab. – WEF, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
4. Doing business 2017. Equal opportunity for all. Economy profile 2017 Poland. – The World Bank, 2017. – 14-th edition. – 116 p. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.doingbusiness.org/~media/wbg/doingbusiness/documents/profiles/country/pol.pdf>.
5. Financial Access Survey // IMF. – 2016 [Electronic resource]. – Access mode : <http://data.imf.org/?sk=E5DCAB7E-A5CA-4892-A6EA-598B5463A34C>.
6. Financial Soundness Indicators // IMF. – 2016 [Electronic resource]. – Access mode : <http://data.imf.org/?sk=9F855EAE-C765-405E-9C9A-A9DC2C1FEE47&ss=1411569045760>.
7. Global Financial Development // The World Bank, 2016 [Electronic resource]. – Access mode : <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=global-financial-development>.
8. Global Financial Development Database // The World Bank. – 2016 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/global-financial-development-database>.
9. Global Financial Development Report 2015/2016 : Long-term Finance // The World Bank Group. – 2016 [Electronic resource]. – Access mode : <http://documents.worldbank.org/curated/en/955811467986333727/pdf/99100-PUB-REVISED-Box393195B-OUO-9-until-9-14-15.pdf>.
10. World development indicators // The World Bank, 2016 [Electronic resource]. – Access mode : <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
11. Beck T. Financial Development and Structure dataset (last updated June 2016) / Thorsten Beck, Asli Demirgüç-Kunt, Ross Levine // The World Bank. – June, 2016 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/financial-structure-database>.
12. Services Profiles / WTO, 2016 [Electronic resource]. – Access mode : https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/serv_profiles14_e.htm.
13. I-TIP Services Statistics Module / WTO, 2016 [Electronic resource]. – Access mode : [http://i-tip.wto.org/services/\(S\(5jzh0dww3eun2nz3kan3douu\)\)/default.aspx](http://i-tip.wto.org/services/(S(5jzh0dww3eun2nz3kan3douu))/default.aspx).
14. Voinova E.I. Countries' level of financial services trade specialization on the world market // Materials of International Scientific Conference «ECONOMY AND SOCIETY: MODERN FOUNDATION FOR HUMAN DEVELOPMENT». – Leipzig University. 31 October 2016. Leipzig, Germany. – 2016. – P. 18–21.
15. Herzog C. International specialization: the focus on services / C. Herzog, D. Unal // CEPII. – 19.12.2011 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.cepii.fr/blog/bi/post.asp?IDcommuniqu=37>.
16. Guardia C. D. Compared Analysis of the International Competitiveness of the Services Sector in Some OECD's Countries / C. D. Guardia, J. Molero // SETI. – December 2003. – 45 p. [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.coleurope.eu/content/development/references-serviceseuinst/pdf/seti/compared%20analysis%20of%20the%20international%20competitiveness%20of%20the%20services%20sector%20in%20some%20oecd's%20countries.pdf>.
17. Traistaru I. Regional Specialization and Concentration of Industrial Activity in Accession Countries / Traistaru I., Nijkamp P., Longhi S. // ZEI Working Paper. – 2002. – B 16. – 44 p. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.uni-mannheim.de/edz/pdf/zei/b02-16.pdf>.
18. Svirydzhenka K. Introducing a New Broad-based Index of Financial Development / K. Svirydzhenka. – IMF working paper. – 2016. – WP/16/5. – 43 p. [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2016/wp1605.pdf>.
19. The Financial Development Report 2012. – WEF, 2012. – 424 p. [Electronic resource]. – Access mode : http://www3.weforum.org/docs/WEF_FinancialDevelopmentReport_2012.pdf.
20. Polish Financial Supervision Authority [Electronic resource]. – Access mode : https://www.knf.gov.pl/en/About_us/KNF_Polish_Financial_Supervision_Authority/task_and_objectives/index.html.

21. Годзішевські Б. Банківська система Польщі та її стабільність у кризовий період / Б. Годзішевські, М. Крушка // Журнал Європейської економіки. – 2014. – Т. 13. – № 2. – С. 151–169.

22. Financial stability report : December 2016. – NBP, Warsaw, 2016. – 146 p. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.nbp.pl/en/systemfinansowy/fsr201612.pdf>.

23. Janc A. Financial Regulation in Poland / A. Janc, P. Marszalek // FESSUD Working Paper Series. – 2014. – № 61. – 41 p. [Electronic resource]. – Access mode : http://fessud.eu/wp-content/uploads/2013/04/Financialisation-in-Poland_Working-paper-61.pdf.

24. Business services for financial sector. Success story of Poland. – Association of Business Service Leaders in Poland. – 2013. – 68 p.

25. Janc A. Financial System in Poland / A. Janc, M. Jurek, P. Marszalek // FESSUD Studies in Financial Systems. – 2013. – № 7. – 236 p. [Electronic resource]. – Access mode : fessud.eu/wp-content/uploads/2012/08/Poland-Studies-July-2013.pdf.

Юдіна С. В.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету*

Ганзюк С. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету*

Чічкань О. І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету*

ЛІЗИНГ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ

Анотація

Досліджено сутність лізингу як економічної категорії. Виокремлено класифікаційні ознаки та світові підходи до визначення суми лізингових платежів. Проаналізовано сучасний стан розвитку ринку лізингових послуг в Україні. Виділено особливе місце банківських установ на лізинговому ринку. Досліджено ефективність створення при банках потужних лізингових компаній на прикладі досвіду Польщі. Визначено проблеми та перспективи подальшого розвитку лізингу в Україні.

Вступ

Перспективність лізингової діяльності та її важливість для економіки країни нині очевидні. Як послуга на фінансовому ринку лізинг є фактором не тільки підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, а й покращення якості вироблених продуктів та наданих послуг, що надає можливість зміцнити позиції на вітчизняному та світовому ринках.

Лізинг виступає відносно новою формою економічної активності. Під час здійснення лізингової діяльності до цього часу використовуються лише окремі методи; нормативно-правова база є недостатньо відпрацьованою, проте

водночас лізинг володіє потенціалом для оновлення в майбутньому багатьох галузей економіки, зокрема банківської [1, с. 55].

У світовій економіці лізинг займає друге місце за обсягами інвестицій після банківського кредитування. Він є одним із прогресивніших методів матеріально-технічного забезпечення виробництва та дієвим способом реалізації продукції підприємств – виробників активів, які можуть передаватися в лізинг. Його чисельні переваги на відміну від традиційного банківського фінансування спрямовані на вирішення проблем нестачі капіталу та проблем ліквідності, з якими часто стикаються й українські підприємства.

Нині не існує єдиного визначення дефініції «лізинг». Стосовно економічного змісту лізингу, вчені виділяють такі формулювання: вид інвестиційної діяльності, спосіб кредитування, довгострокова оренда, відносини найму, спосіб купівлі-продажу засобів виробництва чи права користування майном, управління майном за дорученням довірителя. Отже, лізинг – це сукупність економічних і правових відносин, які виникають у зв'язку з реалізацією договору, включаючи придбання предмета лізингу. Лізинг поєднує ознаки трьох видів діяльності: кредитної, інвестиційної та орендної, що є особливістю його економічного змісту. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні суттєво гальмується несприятливим державним регулюванням, а саме недосконалим оподаткуванням і суперечливим законодавством [2, с. 29].

На сучасному етапі розвитку лізингової діяльності проблеми її організації та регулювання привертають до себе увагу багатьох вітчизняних науковців. Про це свідчить велика кількість наукових робіт, які присвячені цій темі. Серед вітчизняних дослідників необхідно виділити О. Гонту, Б. Луціва, О. Ляхова, Г. Жолнерчик, Г. Волинського, В. Міщенко та ін. Питання аналізу змісту та структури, класифікації лізингу розглядалися у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких: А. Аюпов, С. Брус, Д. Василенко, В. Газман, В. Горемикін, І. Грищенко, Н. Внукова, Є. Кабатова, Р. Капріоні, С. Кисіль, К. Ковальчук, Я. Онищук, Л. Прилуцький, Т. Рязанова, В. Рошило та ін. Проблемами розвитку лізингу, зокрема, займається Міжнародна фінансова корпорація у межах проекту «Розвиток лізингу в Україні». Проте лізинг є складним процесом, який вимагає ґрунтового вивчення сутності для його розуміння, проблем та перспектив розвитку лізингової діяльності в Україні, що й визначає актуальність обраної теми дослідження.

Розділ 1. Теоретичні основи здійснення лізингової діяльності

Лізинг міцно входить у господарську сферу як вид діяльності. Багато суб'єктів господарювання вбачають у даному виді залучення засобів (ресурсів) єдиний вихід. Також більшість підприємств вважає залучення кредитних ресурсів для самостійного придбання у власність нових засобів менш вигідним, аніж придбання за допомогою лізингодавця. Навіть у разі доступності недорогих кредитних коштів для придбання основних засобів усе ж важливим є те, що ризики, пов'язані з предметом лізингу, гнучкі та можуть бути віднесені договором лізингу на будь-яку зі сторін [3].

Дослідження розвитку ринку лізингу демонструє, що прискорена амортизація для оподаткування – одна з головних ознак, яка відрізняє звичайну оренду від лізингу. Часто, згідно з орендою, є зобов'язання чи право орендатора придбавати предмет оренди у власність до закінчення строку договору. З одного боку, прискорена амортизація давала можливість оптимізувати оподаткування в орендодавців протягом дії договору, а з іншого – після його

закінчення не виникало додаткового оподаткування під час передачі майна у власність орендатора, оскільки обладнання було фактично повністю амортизовано. Саме інститут прискореної амортизації, закладений в основу створення лізингу як такого, зробив його конкурентоспроможним порівняно зі звичайною орендою чи кредитом [2].

В Україні фінансова оренда з'явилася лише на початку 1990-х років. Однак досить багато інвесторів уже оцінили переваги лізингу, адже держава, наприклад, отримує підвищення інвестиційної активності, мобілізацію фінансових коштів під інвестиційні проекти, гарантоване використання цільових фінансових коштів для переоснащення виробництва, а через механізми стимулювання лізингу суттєво зменшує бюджетні витрати на фінансові інвестиції, сприяє зростанню виробничого й експортного потенціалу країни, розвитку малого та середнього бізнесу.

Низка авторів під лізингом розуміє вид певних відносин. Зокрема, позицію щодо сутності лізингу як виробничих відносин підтримують О.В. Грабельська [4], яка вказує, що визначальним елементом даних відносин є оренда, та І.В. Колесник [5], який вважає, що дані відносини «виникають із приводу тимчасового платного володіння та користування елементами основного капіталу у процесі виробництва для одержання доходу, частка якого перетворюється на додаткові фактори виробництва».

Лізинг як сукупність майнових відносин розглядають Н.О. Рязанова [6], Л.О. Ющишина [7], К.В. Кабаніхіна [8], Р.П. Саблук [9], Т.А. Бондар [10], О.В. Гудима [11] тощо.

О.М. Левковець [12] розглядає лізинг як систему економіко-правових відносин, які відносини «виникають в зв'язку з придбанням у власність майна та подальшою його здачею у тимчасове володіння і користування за визначену платню». С.М. Шулєпова [13] вказує, що відносини «виникають під час передачі за відповідну плату, на визначений термін і на відповідних умовах, що обумовлені договором, лізингодавцем у тимчасове користування майна, придбаного спеціально для лізингоотримувача, із правом викупу».

Лізинг як сукупність певних видів фінансових відносин розглядають О.П. Овсак [14], О.М. Колеснікова [15], О.І. Шкуратов [16]. Своєю чергою, Г.А. Хименский [17], Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський [18, с. 164], М.Я. Дем'яненко, Ю.Я. Лузан, П.Т. Саблук, В.М. Скужий [19, с. 251], І.О. Бланк [20, с. 27] розглядають лізинг як певну господарську операцію, яка пов'язана з переданням певного виду майна у користування іншій особі. Проте щодо об'єктів такого майна існують певні розбіжності в їхніх працях.

На нашу думку, лізинг – це сукупність економіко-правових відносин, що виникають у зв'язку з реалізацією договору, включаючи придбання предмета лізингу; це особлива форма фінансування проектів, яка поєднує ознаки трьох видів діяльності: кредитної, інвестиційної та орендної. Вважаємо, що всі наведені вище підходи до сутності лізингу є обґрунтованими, а обрання окремого підходу залежить від об'єкта дослідження та сфери застосування даної категорії.

Відповідно до Закону України «Про фінансовий лізинг» [21], здійснювати лізингову діяльність можуть:

1) лізингодавець – юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом лізингу лізингоотримувачу;

2) лізингоотримувач – фізична або юридична особа, яка отримує право володіння та користування предметом лізингу від лізингодавця;

3) продавець (постачальник) – фізична або юридична особа, в якій лізингодавець набуває матеріально благо, що в подальшому буде передано як предмет лізингу лізингоотримувачу;

4) інші юридичні або фізичні особи, які є сторонами багатостороннього договору лізингу [21].

Основою, на якій будуються економічні відносини між лізингодавцем та лізингоотримувачем, є лізингові платежі. У світі застосовують два підходи до визначення суми лізингових платежів, які полягають у такому:

- сума лізингових платежів покриває витрати на купівлю предмета лізингу, а також інші можливі витрати лізингодавця (Австрія, Бельгія, Індонезія, Іспанія, Італія, Люксембург, Мексика, Німеччина, Нова Зеландія, Польща, Росія, Сінгапур, Франція);

- розмір лізингових платежів не повинен бути меншим за величину, встановлену у відсотковому відношенні до первісної вартості основного засобу. В Австралії, Великобританії, Гонконзі, Ірландії, Канаді, Нідерландах, США, Україні, Японії використовується 90% відношення, що дістало назву «90%-й тест» [22, с. 20].

У сучасній класифікації видів лізингу все ще відсутні єдність, визначеність, упорядкованість у термінології, яка б мала забезпечувати категоріальний апарат теорії і практики лізингової діяльності. Не винятком є й вітчизняне законодавство, де також відсутня комплексність у визначенні сутності та видової характеристики лізингу, що утруднює не лише його застосування, а й регулювання, знижує довіру суб'єктів господарювання до його застосування [23].

Так, у Цивільному кодексі України лізинг поділяється на прямий та непрямий. За прямого лізингу лізингодавець передає або зобов'язується передати другій стороні (лізингоотримувачеві) у користування майно, що належить лізингодавцю на праві власності і було набуто ним без попередньої домовленості із лізингоотримувачем. За непрямих ж лізингу майно спеціально купується лізингодавцем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоотримувачем специфікацій та умов.

У Господарському кодексі надається інша класифікація, а саме зазначається, що залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг може бути двох видів – фінансовим чи оперативним. За формою здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним тощо [23].

Розділ 2. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку лізингових послуг в Україні

Актуальність розвитку лізингу в Україні зумовлена високим ступенем зносу основних фондів виробників, що негативно впливає на показники економічного зростання. Лізинг за своєю сутністю є синтезом відомих форм фінансування капіталовкладень, альтернативним механізмом оновлення основних фондів суб'єктів господарювання, використання якого, як показує зарубіжний досвід, сприяє процесу модернізації економіки та підвищенню її технологічного рівня. Великого значення набуває дослідження стану розвитку лізингових відносин в Україні з виділенням основних етапів, характеристикою проблем, що його стримують, та окресленням майбутніх тенденцій розвитку вітчизняного ринку лізингу [24].

Зміну основних показників діяльності юридичних осіб (лізингодавців) за три останні роки представлено в табл. 1.

Отже, кількість зареєстрованих установ дещо зростала на протязі трьох років – із 255 до 272 од. [25]. Проте впродовж 2014–2015 рр. за всіма основними показниками діяльності лізингодавців в Україні відбулося суттєве зменшення їх значень, найбільше – кількості укладених договорів на 60,1% та вартість договорів – на 5,6%.

Таблиця 1

Основні показники діяльності лізингодавців в Україні

Показник	Станом на 30.06.2014	Станом на 30.06.2015	Станом на 30.06.2016	Темпи приросту, %	
				30.06.2015/ 30.06.2014	30.06.2016/ 30.06.2015
Кількість зареєстрованих установ, од.	255	267	272	+4,7	+1,9
Вартість діючих договорів фін. лізингу (млн. грн.)	59 445,2	56 138,5	24 755,1	-5,6	-55,9
Кількість діючих договорів фінансового лізингу (од.)	26 237	23 880	19 530,0	-9	-18,2
Вартість договорів фінансового лізингу, укладених за звітний період (млн. грн.)	3 431,5	3 210,8	4 089,0	-6,4	+27,4
Кількість договорів фінансового лізингу, укладених за звітний період (од.)	3 740	1 493	5 693	-60,1	+281,3

Упродовж 2015–2016 рр. ситуація дещо змінилася: на фоні збільшення кількості лізингових угод на 281,3%, із 1 493 до 5 693 од., критично зменшилася їхня вартість, із 56 138,5 млн. грн. до 24 755,1 млн. грн., або на 55,9%.

Однак про те, що на сучасному етапі лізингові послуги все ж таки доводять свою ефективність для лізингоотримувачів і прибутковість для лізингодавців та активно використовуються в різних галузях вітчизняного господарства, говорять дані табл. 2.

Так, за підсумками I півріччя 2016 р. найбільшими споживачами лізингових послуг є:

- транспортна галузь, вартість договорів становила 7 952,4 млн. грн. Станом на 30.06.2015 вона становила 35 921,8 млн. грн., тобто за рік зменшилася на 77,5% ;

- сільське господарство, вартість договорів яких становила 6 766,4 млн. грн. Станом на 30.06.2015 – 8 783,0 млн. грн. Вартість за рік зменшилася на 23%, або на 2 016,6 млн. грн.;

- добувна промисловість, вартість договорів становила 1 776,3 млн. грн. За рік вартість договорів зросла на 3% (52,0 млн. грн.);

- будівництво, вартість договорів становила 1 224,9 млн. грн. За рік вартість зменшилася з 1 587,1 млн. грн. на 22,8%, або на 362,2 млн. грн.;

- сфера послуг, вартість договорів яких становила 1 005,5 млн. грн. Станом на 30.06.2015 – 1 090,4 млн. грн., спад на 84,9% (7,8 млн. грн.) [25].

Таблиця 2

Вартість договорів фінансового лізингу за галузями, млн. грн.

Назва галузі	Станом на 30.06.2015	Станом на 30.06.2016	Темпи приросту (30.06.2016/30.06.2015)	
			абс.	%
Будівництво	1 587,1	1 224,9	-362,2	-22,8
Добувна промисловість	1 724,3	1 776,3	52,0	3,0
Легка промисловість	58,4	33,1	-25,3	-43,3
Машинобудування	320,2	344,8	24,6	+7,7
Металургія	139,1	88,6	-50,5	-36,3
Сільське господарство	8 783,0	6 766,4	-2 016,6	-23,0
Сфера послуг	1 090,4	1 005,5	-84,9	-7,8
Транспорт	35 291,8	7 952,4	-27 339,4	-77,5
Харчова промисловість	878,3	566,8	-311,5	-35,5
Хімічна промисловість	138,2	132,3	-5,9	-4,3
Медичне обслуговування	27,4	20,5	-6,9	-25,2
Комп'ютерна сфера	13,1	49,0	35,9	+274,0
Переробна промисловість	115,7	66,1	-49,6	-42,9
Інше	5 971,5	4 970,8	-1 000,7	-16,8
Всього	56 138,5	24 997,3	-31 141,0	-55,5

За цей же період вартість договорів фінансового лізингу скоротилася на 55,5%, або на 31,1 млрд. грн., що є надзвичайно критичним показником. За всіма галузями економіки відбулося значне зменшення вартості договорів, окрім комп'ютерної та телекомунікаційної сфер (+274%) та машинобудування (+7,7%).

На рис. 1 наглядно представлено розподіл вартості фінансового лізингу за галузевою ознакою станом на кінець I півріччя 2016 р.

Так, у 2016 р. найбільшими споживачами лізингових послуг були транспортна галузь (32%), сільське господарство (27%) та добувна промисловість (7%).

Нині спостерігається трансформація структури портфеля лізингових договорів. Найбільшим споживачем лізингових послуг стає транспортна галузь. Так, обсяг договорів по галузі зріс до 12,96 млрд. грн., а їхня частка у портфелі становила вже 64,1% у 2015 р. і 32% у 2016 р. Цьому сприяли досить потужний попит на легковий та комерційний транспорт, а також висока ліквідність предмета лізингу.

У разі несплати платежів за договором його можна легко вилучити та реалізувати на вторинному ринку. Натомість частка лізингових договорів із сільськогосподарськими підприємствами у портфелі лізингодавців скоротилася до 7,5%. У цілому за цей період обсяги договорів зростали майже по всіх галузях народного господарства [25].

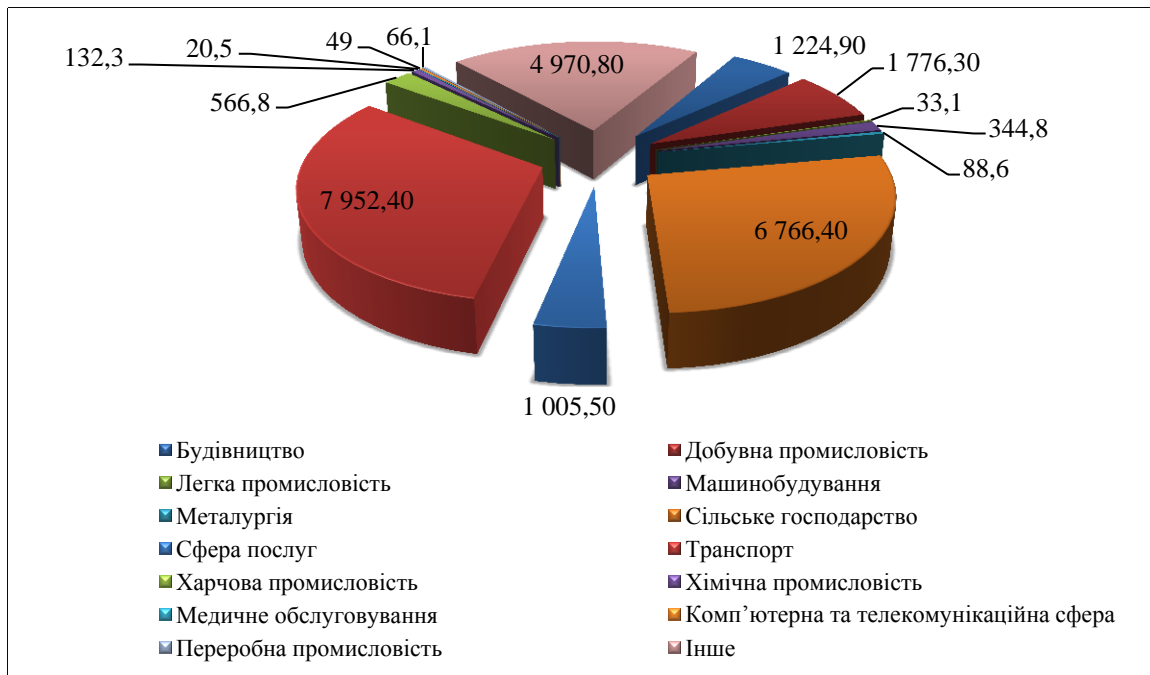


Рис. 1. Розподіл обсягу лізингових операцій за галузями станом на 30.06.2016 [25]

Погіршення ситуації у соціальній та фінансовій сферах, військово-політичні події на сході України в 2014 р. зумовили появу негативної динаміки у розвитку лізингу через зростання ризиків та вартості фінансових ресурсів, ускладнення доступу лізингодавців до ринків капіталів, падіння кредитоспроможності потенційних лізингоотримувачів тощо. Так, загальна вартість укладених угод скоротилася до 7,43 млрд. грн., тоді як у 2013 р. вона становила 31,55 млрд. грн. Їхня частка у ВВП упала до 0,47%. За даним відносним показником Україна знаходиться поміж Пуерто-Ріко (0,58%) та Мексикою (0,40%) [1].

Нагадаємо, станом на 30.06.2016 до Переліку юридичних осіб, які мають право надавати фінансові послуги та перебувають на обліку в Нацкомфінпослуг, внесено інформацію про 272 юридичні особи – лізингодавця та до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 385 фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу (табл. 3).

Таблиця 3

Кількість юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній, що надавали послуги фінансового лізингу [25]

Тип установи	Станом на 30.06.2014	Станом на 30.06.2015	Станом на 30.06.2016
Юридичні особи – лізингодавці	255	267	272
Фінансові компанії, що надають послуги фінансового лізингу	171	254	385

Як видно з таблиці, кількість лізингодавців практично не змінилася за три роки, проте кількість фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу, збільшилася за три роки в 2,25 рази, з 171 до 385 од.

Протягом I півріччя 2016 р. фінансовими компаніями та юридичними особами, які не мають статусу фінансових установ, але можуть, згідно із законодавством, надавати фінансові послуги, укладено 5 708 договорів фінансового лізингу на суму 4 095,2 млн. грн.

Вартість об'єктів лізингу, що є предметом договорів, становить 3187,8 млн. грн. Вартість чинних договорів фінансового лізингу станом на 30.06.2016 становить 24 997,3 млн. грн. Близько 99,8% усіх послуг фінансового лізингу надається юридичними особами – суб'єктами господарювання, які не є фінансовими установами (табл. 4).

За підсумками I півріччя 2016 р. спостерігалось збільшення кількості договорів фінансового лізингу в 2,8 рази (4 215 одиниць) порівняно з відповідним періодом I півріччя 2015 р. При цьому вартість договорів фінансового лізингу збільшилася на 27,5% (на 884,4 млн. грн.) [25].

Розподіл вартості договорів фінансового лізингу за терміном їх дії зображено на рис. 2.

Таблиця 4

Інформація щодо вартості договорів фінансового лізингу та їх кількості, укладених юридичними особами та фінансовими компаніями [25]

Період	Вартість договорів фінансового лізингу, укладених за період (млн. грн.)		Кількість договорів фінансового лізингу (од.), укладених за період	
	юридичними особами	фінансовими компаніями	юридичними особами	фінансовими компаніями
I півріччя 2014 р.	3 431,50	2,4	3 740	11
I півріччя 2015 р.	3 210,80	0	1 493	0
I півріччя 2016 р.	4 089,0	6,2	5 693	15

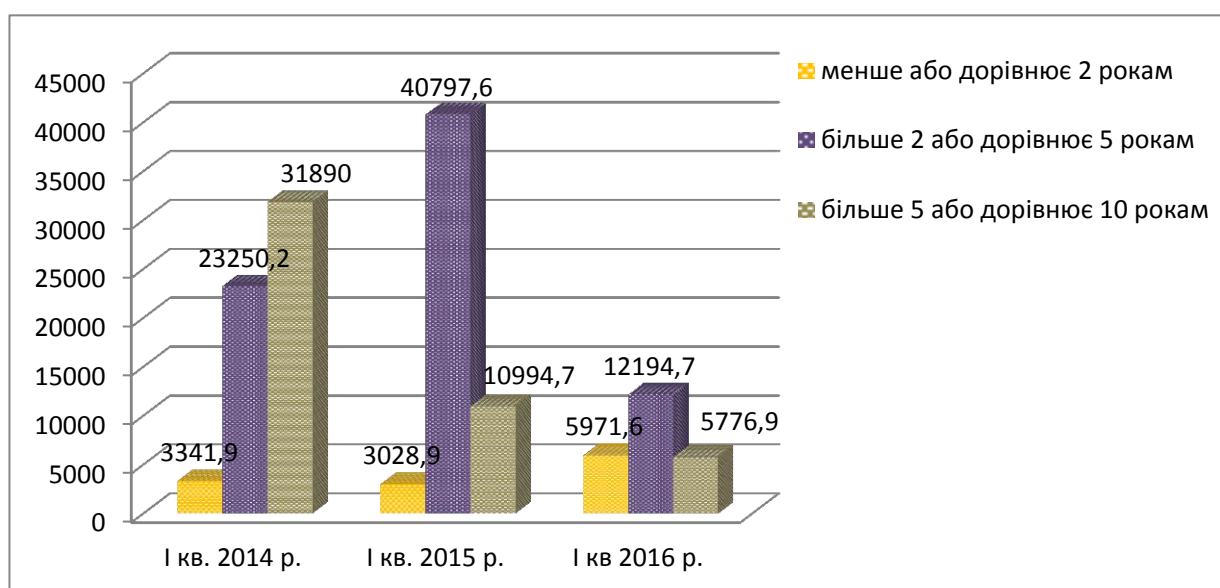


Рис. 2. Розподіл вартості договорів фінансового лізингу за терміном їхньої дії, млн. грн. [25]

Отже, за останні три роки спостерігається тенденція до зменшення частки довгострокових договорів лізингу в Україні. Вартість договорів, термін дії яких більше п'яти або дорівнює 10 рокам порівняно з аналогічною датою минулого року, зменшилася на 47,5% (5 217,8 млн. грн.), договори з терміном дії більше 10 років зменшилися на 20% (263,3 млн. грн.). Зважаючи на складну економічну ситуацію в нашій країні, лізинг нині не використовують суб'єкти підприємницької діяльності як інструмент довгострокового інвестування, що, безумовно, є негативною тенденцією в економіці країни.

Вартість договорів фінансового лізингу на кінець періоду за видами обладнання представлена в табл. 5.

Таблиця 5

**Вартість договорів фінансового лізингу
за видами обладнання, млн. грн. [25]**

Обладнання	Станом на 30.06.2014	Станом на 30.06.2015	станом на 30.06.2016
Транспорт	42 337,90	42 154,1	14 090,5
Комп'ютерна техніка та телекомунікаційне обладнання	818,9	92,4	26,3
Друкарське та поліграфічне обладнання	66,3	54,7	35,4
Торговельне обладнання	56,5	64,8	207,9
Техніка, машини та устаткування для сільського господарства	8 514,60	7 778,8	5 911,7
Будівельне обладнання та техніка	-	1 678,9	1 194,3
Обладнання для харчової переробки	-	152,2	42,2
Медичне обладнання	-	10,8	323,3
Банківське обладнання	-	7,2	3,5
Промислове обладнання	-	384,5	127,1
Будівлі та споруди	-	892,0	643,8
Інше	7669,1	2 875,5	2 391,4
Всього	59 463,3	56 145,9	24 997,3

Як видно з таблиці, основними об'єктами фінансового лізингу за чинними договорами станом на 30.06.2016 є:

- транспортні засоби – 14 090,5 млн. грн., або 56,4% від загальної суми договорів. Порівняно з аналогічним періодом I півріччя 2015 р. показник зменшився на 66,6% (28 063,6 млн. грн.);

- техніка, машини та устаткування для сільського господарства – 5 911,7 млн. грн. (23,6%). Вартість договорів зменшилася на 24% (1 867,1 млн. грн.) порівняно з відповідним періодом минулого року;

- будівельне обладнання та техніка – 1 194,3 млн. грн., або 4,8% від загальної суми договорів. Вартість договорів зменшилася на 28,9% (484,6 млн. грн.) за рік.

Досвід багатьох країн доводить, що лізинг потенційно може стати альтернативою кредитуванню, а за умови ефективної державної підтримки – стимулювати модернізацію цілих галузей економіки. Незважаючи на

перспективність цього бізнесу, порівняно зі світовим ринком частка лізингу в Україні є мізерною, оскільки існує багато проблем і прогалин у державному регулюванні, які гальмують його розвиток. Основними перешкодами в розвитку ефективного ринку лізингових послуг нині є нестача довгострокових коштів лізингодавців та низька платоспроможність більшості потенційних лізингоотримувачів. Саме це значно підвищує ризикованість лізингових відносин.

Розглянемо джерела фінансування лізингових операцій за I півріччя 2016 р., що здійснені юридичними особами – лізингодавцями та фінансовими компаніями, які представлено в табл. 6.

Таблиця 6

**Розподіл джерел фінансування лізингових операцій
за I півріччя 2016 р., млн. грн. [25]**

Джерела фінансування	<i>I півріччя 2016 р.</i>			
	Юр. особи, млн. грн.	Частка, %	Фін. комп., млн. грн.	Частка, %
авансовий платіж	936,9	29,4	0,4	9,6
власний капітал	1 797,1	56,4	3,2	75,8
кредити банків	310,0	9,7	0,6	14,6
комерційні кредити постачальників	0,3	0,0	0,0	0,0
випуск цінних паперів	0,0	0,0	0,0	0,0
кошти міжнародних фін. організацій	0,0	0,0	0,0	0,0
кошти державного та місцевих бюджетів	0,0	0,0	0,0	0,0
інші джерела	139,3	4,4	0,0	0,0
Всього	3 183,7	100,0	4,2	100,0

Так, за I півріччя 2016 рік загальний обсяг джерел фінансування юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній становив 3 187,8 млн. грн., що на 561,2 млн. грн., або на 21,4%, більше порівняно з відповідним періодом I півріччя 2015 р. У структурі джерел фінансування лізингових операцій юридичних осіб – лізингодавців найбільшу частку займав у 2016 р. власний капітал – 56,4% (1 797,1 млн. грн.), хоча основними джерелами фінансування лізингових операцій протягом I півріччя 2013–2014 рр. були позичкові кошти, у тому числі банківські кредити (83,56%), а питома вага власних коштів лізингових компаній порівняно з 2013 р. збільшувалася з 4,06 до 16,37%.

Головними джерелами фінансування лізингових операцій протягом 2015 р. також були позичкові кошти, при цьому їх питома вага зменшилася порівняно з відповідним періодом 2014 р. з 83,56 до 71,39%. На рис. 3 наглядно представлено зміну структури джерел фінансування лізингу впродовж 2014–2016 рр. з переважаючої частки позикових коштів у 2014–2015 рр. на користь власних коштів у 2016 р.

З аналізу структури джерел фінансування лізингових операцій за період 2014–2016 рр. видно, що на ринку лізингових послуг були труднощі, які зумовлені недостатністю власних коштів лізингових компаній. Більшість

лізингових компаній залежала від кредитних коштів банків, оскільки за рахунок власних грошових ресурсів вона здатна покрити лише 10–15% своїх витрат.

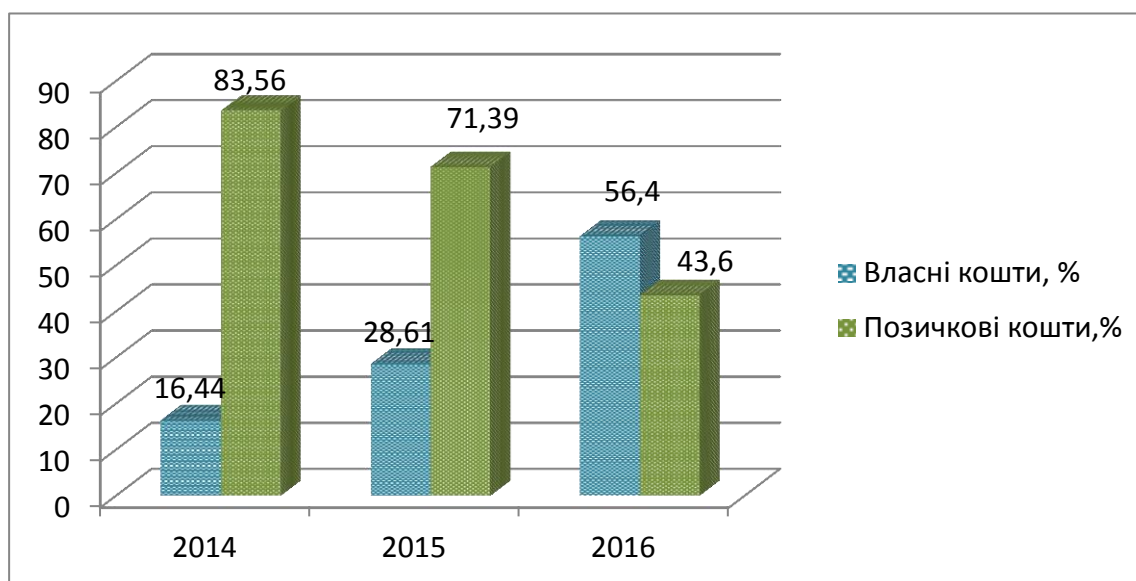


Рис. 3. Розподіл джерел фінансування лізингу в Україні на власний та позичковий капітал, % [25]

Стабільно на ринку лізингових послуг тримаються компанії, власниками яких є міжнародні фінансові групи, які можуть розраховувати на підтримку материнських структур та банки, які завдяки лізинговим операціям розширили кількість своїх послуг та можуть швидше та вигідніше вирішувати проблему мобілізації коштів для закупівлі майна, яке буде передаватися в лізинг [1].

Нині, наприклад, майже 84% ринку лізингу Польщі опосередковано контролюється банківськими установами. Підконтрольність польських лізингових компаній банкам має низку суттєвих переваг. Будучи засновником лізингової компанії, банк відкриває перед нею доступ до стабільного та довгострокового фінансування, завдяки чому остання одержує значну конкурентну перевагу, встановлюючи нижчий рівень вартості лізингових послуг та пришвидшуючи процес реалізації лізингових проектів [26, с. 191].

Досвід Польщі показує ефективність створення при банках потужних лізингових компаній із достатнім обсягом власного капіталу, адже капітал забезпечує кошти, необхідні для функціонування лізингової компанії, захищає її від банкрутства, підтримує довіру кредиторів та інвесторів у фінансовій стійкості компанії, є регулятором зростання компанії та масштабів її роботи на ринку, забезпечує засоби для розширення діяльності. Створена таким чином компанія буде не конкурентом, а надійним партнером банку і зможе зайняти провідні позиції на ринку, активно впливати на показники зростання лізингових операцій у країні, їх вартість та загальний обсяг [26].

Незважаючи на недостатність власних фінансових ресурсів лізингових компаній, диспропорції обсягу лізингових послуг за галузями економіки, недосконалість вітчизняного законодавства, ринок лізингу в Україні активно розвивається. Для вирішення багатьох проблем у цьому питанні необхідна комплексна співпраця як держави, так і споживачів, тому що розвиток лізингу є не тільки засобом підвищення якості та ефективності виробництва, оновлення

основних фондів окремого підприємства, а й покращення розвитку вітчизняної економіки у цілому.

Вітчизняний ринок лізингу, як і ринок Польщі, розвивається за європейською моделлю, тому що більша його частина (майже 80%) контролюється банками другого рівня [1]. Згідно з дослідженням, яке було проведено Асоціацією «Українське об'єднання лізингодавців», за розміром лізингового портфеля рейтинг лізингових компаній очолюють лізингові компанії, підконтрольні банкам (табл. 7).

Таблиця 7

**Рейтинг першої десятки лізингових компаній
за обсягом портфеля у 2015 р. [1]**

№	Назва лізингової компанії	Лізинговий портфель, млн. грн.
1	Райффайзен Лізинг Аваль	2 988,1
2	ОТП Лізинг	2 971,3
3	ВТБ Лізинг Україна	2 511,1
4	Український лізинговий фонд	1 993,5
5	УніКредит Лізинг	1 066,4
6	Порше лізинг Україна	970,4
7	ALD Automotive/Перша лізингова компанія	914,4
8	Сканія Кредіт Україна	497,0
9	Ілта	390,5
10	AVIS Україна	327,3
Разом		14 630,0

Цікавим є те, що в першій трійці лідирують компанії з іноземним капіталом. Так, засновником ПП «ВТБ Лізинг Україна» є ВАТ «ВТБ Лізинг» (Росія), ТОВ «Райффайзен Лізинг Аваль» як дочірня компанія «Райффайзен Банк Аваль», одного із найбільших банків України, та «Райффайзен Лізинг Інтернешнл», холдингової компанії з головним офісом у Відні. Засновником ТОВ «ОТП Лізинг», яке входить до складу OTP Group, є 100% ЗАТ «ОТП Банк Україна» [1].

Для банківських установ надання лізингових послуг є безпечною операцією, оскільки вона ґрунтується на принципах цільового використання кредиту та його забезпечення ліквідною заставою.

Займаючись лізинговою діяльністю, банки мають такі пріоритети:

- диверсифікація портфеля банківських послуг;
- зниження кредитних ризиків;
- зниження втрат банку від зростаючих темпів інфляції;
- розширення власної клієнтської бази за рахунок залучення клієнтів, яким видача кредиту неможлива через відсутність кредитної історії.

Із теоретичних позицій зміст банківської лізингової діяльності найбільш повно може бути розкрито через аналіз взаємопов'язаних категорій банківського лізингового продукту і банківської лізингової технології. Визначення банківського лізингового продукту відбувається за допомогою виділення чотирьох його «зрізів». На першому «зрізі» досліджуються особливості ринку банківських лізингових продуктів і характер конкуренції на ньому. Другий «зріз» характеризується комплексом банківських операцій і

послуг, через які здійснюється банківська лізингова діяльність і досягається задоволення потреб клієнта. На третьому «зрізі» відбувається інжиніринг банківського лізингового продукту – розроблення моделі продукту за допомогою особливого набору методів і прийомів. Четвертий «зріз» присвячений оцінці ефективності розробленого банківського лізингового продукту.

Висновки

Виходячи з практики використання лізингу банками України, можна виявити їх безсумнівні переваги для всіх його учасників. Стрімка динаміка розвитку лізингової діяльності в останні роки спонукала банки зробити лізинг окремою банківською послугою та заснувати власні лізингові компанії [1].

Зважаючи на сучасну економічну ситуацію в Україні, можна сказати, що потреба в лізингу стоїть дуже гостро, тому що:

- активне впровадження лізингу буде сприяти оновленню основних фондів завдяки збільшенню доступу підприємств до зовнішніх джерел фінансування інвестицій;

- розвиток лізингу стимулюватиме підвищення ефективності кредитної політики банків у результаті створення конкурентного середовища між джерелами фінансування;

- розвиток лізингу в Україні допоможе розвитку малого та середнього бізнесу.

Розвиток лізингу призведе до багатьох позитивних змін в економіці. Подальше створення та ефективне функціонування лізингових компаній, які, насамперед, підконтрольні банкам, є одним із найактуальніших напрямів розвитку ринку фінансових послуг в Україні.

Список використаних джерел:

1. Костенко В.М. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку лізингових послуг в Україні / В.М. Костенко // Молодий вчений. – 2015. – Частина 2. – № 12(27). – С. 52–55.
2. Лісовська Н. Розвиток ринку лізингових послуг в Україні / Н. Лісовська // Товари і ринки. – 2010. – № 1. – С. 29–36.
3. Клименко І.В. Лізинг транспортних засобів: теоретичні складові та моніторинг сучасного стану / І.В. Клименко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю та аналізу. – 2013. – Вип. 1(25). – С. 103–123.
4. Грабельська О.В. Лізинг: класифікація та ефективність застосування / О.В. Грабельська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2011. – № 704. – С. 89–94.
5. Колесник І.В. Фінансовий лізинг як форма нагромадження капіталу в умовах трансформаційної економіки : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.01.01 / І.В. Колесник ; Донецький національний університет Міністерства освіти і науки України. – Д., 2005. – 16 с.
6. Рязанова Н.О. Податок на прибуток підприємств та лізинг в Україні / Н.О. Рязанова // Лізинг в Україні. – 2009. – № 2. – С. 11–15.
7. Ющишина Л.О. Лізинг як окремий вид фінансування реальних інвестицій у підприємства України / Л.О. Ющишина, О.В. Градова // Економічні науки. – 2012. – Вип. 9(33). – Ч. 3. – С. 502–507.
8. Кабаніхіна К.В. Оцінка ефективності лізингу повітряних суден : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.04 / К.В. Кабаніхіна ; Національний авіаційний університет. – К., 2002. – 20 с.
9. Саблук Р.П. Теоретичні аспекти лізингових відносин / Р.П. Саблук // Економіка АПК. – 2000. – № 11. – С. 49–57.
10. Бондар Т.А. Сутність лізингової діяльності в Україні та проблеми її регулювання / Т.А. Бондар // Науковий вісник Національного аграрного університету / Редколегія: Д.О. Мельничук (відп. ред.) [та ін.]. – 2001. – Вип. 44. – С. 189–191.

11. Гудима О.В. Організаційно-економічний механізм лізингу сільськогосподарської техніки : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.02 / О.В. Гудима ; Дніпропетровський державний аграрний університет. – Дніпропетровськ, 2005. – 23 с.
12. Левковець О.М. Економіко-організаційний механізм державного регулювання лізингу : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.М. Левковець. – Харків, 2001. – 22 с.
13. Шулепова С.М. Лізинг і оренда: основні відмінності / С.М. Шулепова // Вісник ЖІТІ. Економічні науки. – 2000. – № 11. – С. 69–72.
14. Овсак О.П. Організаційно-економічне забезпечення лізингових операцій на авіаційному транспорті : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.04 / О.П. Овсак ; Національний авіаційний університет. – К., 2003. – 20 с.
15. Колеснікова О.М. Облік і аналіз лізингових операцій в сільському господарстві : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / О.М. Колеснікова ; Національний аграрний університет. – К., 2005. – 24 с.
16. Шкуратов О.І. Розвиток лізингової діяльності аграрних підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О.І. Шкуратов ; Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2010. – 22 с.
17. Хименский Г.А. Экономическая сущность лизинговых операций и их учёт / Г.А. Хименский // Бізнес. – 2007. – № 1. – С. 11–12.
18. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
19. Фінансовий словник-довідник / М.Я. Дем'яненко [та ін.] ; за ред. М.Я. Дем'яненка. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.
20. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 480 с.
21. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.1997 № 723/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>.
22. Международная практика лизинга : [учебное пособие] / Под ред. М.И. Лещенко. – М. : МГИУ, 2002. – 341 с.
23. Дергалюк Б.В. Методичні підходи до класифікації лізингу в Україні: проблеми та перспективи / Б.В. Дергалюк // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2011. – № 8. – С. 208–213.
24. Другова В.Т. Формування розвитку ринку лізингу в Україні / В.Т. Другова // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 113–120.
25. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за I півріччя 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/zvitni_dani/FK_1%20%D0%BA%D0%B2_2016.pdf.
26. Сухаревич В.Т. Діяльність банків на ринку лізингу Польщі: уроки для України / В.Т. Сухаревич // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 187–195.

Karpenko O. O.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at Department of Management and
Economics of Maritime Transport,
Kyiv State Maritime Academy
named after Hetman Petro Konashevych-Sahaidachny*

Yashyna K. V.

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Systems Programming,
Dniprovsk State Technical University*

Yalova K. M.

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Systems Programming,
Dniprovsk State Technical University*

CREATION AND OPERATION OF THE KNOWLEDGE TRANSFER UNITS IN THE HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS OF UKRAINE BASED ON EUROPEAN EXPERIENCE

Summary

The definitions of «knowledge transfer», «technology transfer», and «innovation transfer», as well as the interrelation between them are determined, the main problems of knowledge transfer are defined, and the establishment of knowledge transfer units in higher education institutions for the development of innovation infrastructure in Ukraine are proposed.

Introduction

Since the late 90s of the 20th century, the term «knowledge-based economy», initially introduced into scientific use by Austrian-American scientist Fritz Machlup (1962), was widely distributed in western and national science. This new type of economy significantly differs from the agricultural and industrial ones. The natural and material resources continue to act as a basis for economical goods, however, now the growth and development of the entire economic system are not provided with external factors as such but with internal non-material factors. The most important factors are knowledge and human capital.

A current stage of the development of social communications is characterized by an acceleration of innovation processes. Innovations become a prerequisite for the development of a modern society, resulting in enhanced attention to the problems of knowledge transfer.

Today the phenomena of the knowledge economy and knowledge transfer are very topical, as evidenced by a large number of publications in modern scientific literature.

Despite the attention of prominent scientists to the above-mentioned problems, a problem of improving the efficiency of knowledge transfer through higher education institutions is not studied enough.

The purpose is to focus on a role of knowledge transfer units in higher education institutions (hereinafter – HEIs) in order to accelerate a process of creating new knowledge, its transfer, and commercialization.

A global economy, which is based on knowledge, makes the universities look for new models of development associated with external conditions. A concept of a market-oriented innovative university, which is based on the «knowledge triangle», became a dominant one. Further social and economic development of Ukraine to a high degree depends on the efficiency of higher education system's operation, which establishes specific conditions and possibilities for the creation of highly qualified personnel and, therefore, innovative development of the state's economy. Provided a formation of the innovative model of the national economic development, a special place should take a problem of information support of a training process in higher education. That is why the creation of the knowledge transfer mechanism, which will ensure a high level of trainings to meet the needs of innovation model of the economy, should become a foundation of a modern innovative educational process and higher education development.

The knowledge transfer units established in the higher education institutions have to become an integral part of the innovative model of the economy's development on different regional levels and in Ukraine as a whole. Their value lies in improving the quality of education, creating favourable economic and social conditions for the development of scientific studies and innovative business areas.

Part 1. The theoretical basis of knowledge transfer

Since the late 90s of the 20th century, the term «knowledge-based economy», initially introduced into scientific use by Austrian-American scientist Fritz Machlup, was widely distributed in western and national science. This new type of economy significantly differs from the agricultural and industrial ones. The natural and material resources continue to act as a basis for economical goods, however, now the growth and development of the entire economic system are not provided with external factors as such but with internal non-material factors. The most important factors are knowledge and human capital [1].

A current stage of the development of social communications is characterized by an acceleration of innovation processes. Innovations become a prerequisite for the development of a modern society, resulting in enhanced attention to the problems of knowledge transfer.

A knowledge transfer is organizational systems and processes, by which the knowledge, including technologies, experience and skills, are transferred from one party to another, leading to innovations in the economy and social sphere.

A necessity for the creation and development of the knowledge economy is recognized by many countries around the world. The European Commission developed a strategy – «Europe 2020», in which the development of knowledge economy is the highest priority [2]. However, knowledge transfer phenomenon is unexplored in Ukraine.

Today the phenomena of the knowledge economy and knowledge transfer are very topical, as evidenced by a large number of publications in modern scientific literature. It should be noted that both foreign [1; 3; 10; 16; 18] and Ukrainian [4; 5; 7-9; 11; 13-15] scientists are involved in the researches in this field.

Despite the attention of prominent scientists to the above-mentioned problems, a problem of improving the efficiency of knowledge transfer through higher education institutions is not studied enough.

The purpose of this article is to focus on a role of knowledge transfer units in higher education institutions (hereinafter – HEIs) in order to accelerate a process of creating new knowledge, its transfer, and commercialization.

At the beginning of the 21st century, almost all developed countries have declared a transition to the knowledge economy, which concept is a crucial role of innovations and knowledge as factors of sustainable economic growth, and to identify the country’s competitiveness in the global space.

A global economy, which is based on knowledge, makes the universities look for new models of development associated with external conditions. A concept of a market-oriented innovative university, which is based on the «knowledge triangle», became a dominant one. This concept is represented in documents of the Bologna process, where the system of higher education is positioned at the intersection of science, education, and innovations. In the Communiqué adopted by the meeting of the Ministers responsible for Higher Education in the European countries in London, May 2007, a leading role of higher education institutions as units of «education, science, creativity, and knowledge transfer» is emphasized.

The university that is based on the concept of «knowledge triangle» carries out three types of activities: educational activities, generation of new scientific knowledge, and development of innovations (Fig. 1) [3].

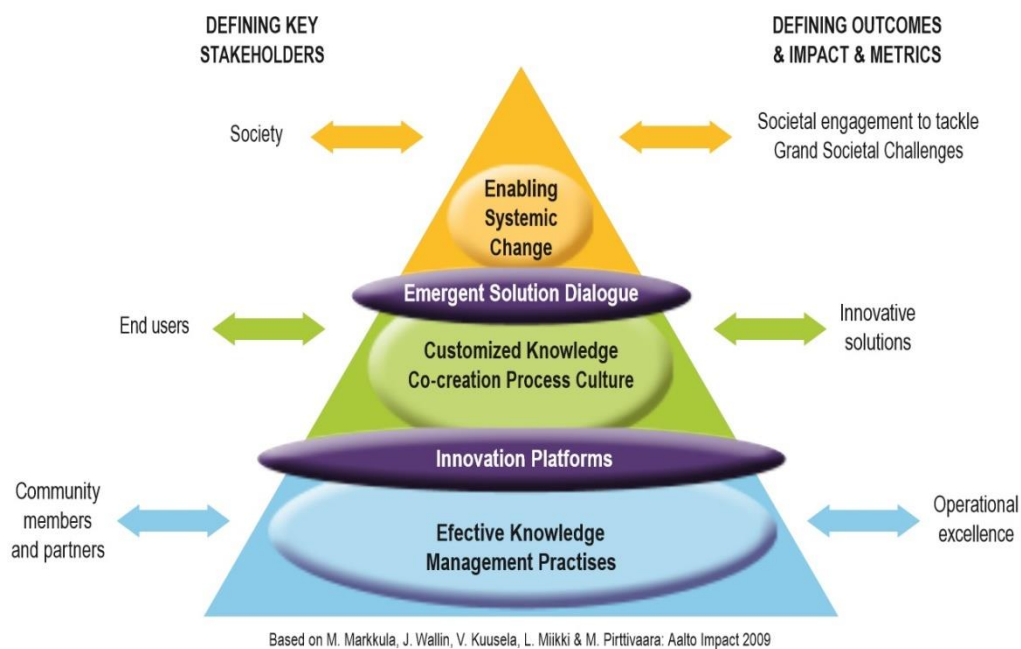


Fig. 1. A concept of «knowledge triangle»

Any implementation of innovative activities requires a system of its organization that is a so-called system of knowledge transfer.

At the same time, it should be noted that modern researchers propose to distinguish the notions «knowledge transfer», «technology transfer», and «innovation transfer» (see Table 1).

The analysis of the notions given in the table allowed the authors to determine their interrelation (Fig. 2) [11].

**Distinguish the notions «knowledge transfer»,
«technology transfer», and «innovation transfer»**

Notion	Definition
Knowledge transfer [4]	space-time transference of technologies, high-tech goods, services; migration of scientists and experts, as a result of which the countries – recipients of knowledge gain some benefits in order to build such a world economic order that will allow providing an optimal growth of the world economy and equalizing considerable disproportions of innovative landscape at the mega- and meta-levels
Knowledge transfer in industry [5]	a stage of innovative process that consists in a transition between different organizational structures and technological processes of knowledge, which is not only initial data but also a final result of innovative process, where external knowledge is combined with internal, accumulated in the course of previous innovative processes, including technologies, experience, and skills, and transferred from one party to another, resulting in the innovations in the economy and social sphere
Knowledge transfer [6]	organizational systems and processes, with the help of which knowledge, including technologies, experience and skills, is transferred from one party to another, resulting in the innovations in economy and social sphere
Knowledge transfer [7]	multidimensional and multibranch process of transmission of different forms and kinds of knowledge
Technology transfer [6]	a component of the knowledge transfer process that provides a transmission of new technologies from creators to users
Technology transfer [8]	a broad spectrum of both interstate and domestic economic market relations
Technology transfer [9]	transmission of technology that is validated by the contract between several legal or natural persons
Technology transfer [7]	a component of the knowledge transfer that provides transmission of new technologies from their creators to the society. The process of transmission and sale for the purpose of organizing competitive goods production. This process may have different forms: it may contain a licensed agreement, a foundation of a joint venture or a partnership with joint risks and rewards
Technology transfer [10]	the transition of technologies in the direction of knowledge application
Innovation transfer [10]	transfer of a technology ready for the use or of a product created on its basis

So, the broadest notion is the notion «knowledge transfer», the narrowest one is the notion «innovation transfer», and the notion «technology transfer» occupies the middle position.

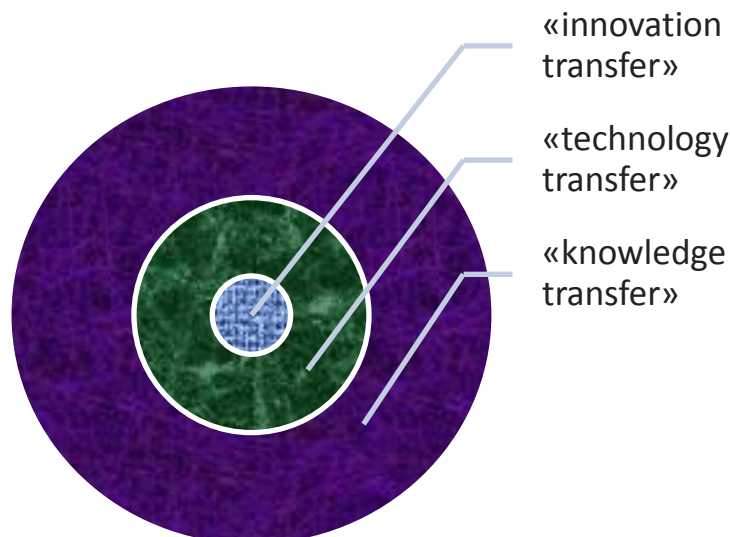


Fig. 2. Interrelation of the notions «knowledge transfer», «technology transfer», and «innovation transfer»

A most common definition of the «knowledge transfer» is the official definition of the European Commission, under which knowledge transfer is series of activities to transfer knowledge (both explicit (patents) and implicit (know-how, skills or competences) from those who create them to those who will turn them into results. Knowledge transfer includes both commercial and non-commercial activities, such as: joint researches, consulting, licensing, creation of spin-off and spin-out companies, and mobility of researchers and publications in scientific articles [12].

Further social and economic development of Ukraine to a high degree depends on the efficiency of higher education system's operation, which establishes specific conditions and possibilities for the creation of highly qualified personnel and, therefore, innovative development of the state's economy.

Providing a formation of the innovative model of the national economy's development, a special place should take a problem of information support of a training process in higher education. That is why the creation of the knowledge transfer mechanism, which will ensure a high level of trainings to meet the needs of innovation model of economy, should become a foundation for a modern innovative educational process and higher education development.

A distinguishing feature of a modern knowledge transfer is that it is necessary to single out traditional knowledge transfer from the fields of science and higher education to production, and, vice versa, a transfer of new practical knowledge to higher education (Fig. 3) [13].

With the formation of the innovative model of the economy, a quality of education services, in addition to the state of logistics and quality of higher-education teaching personnel, will be determined to a large degree by a quality of their information content and a speed of the knowledge transfer.

A transition of the developed countries to a new type of economy – the knowledge economy – caused a formation of effective mechanisms to develop and commercialize knowledge based on the coordination of governmental, corporate and academic interests. In its turn, it determined progressive changes in the innovation policy of all developed countries, such as the expansion of the universities' and business functions in the sphere of innovations, and the formation of a fundamentally new model of the innovative system.

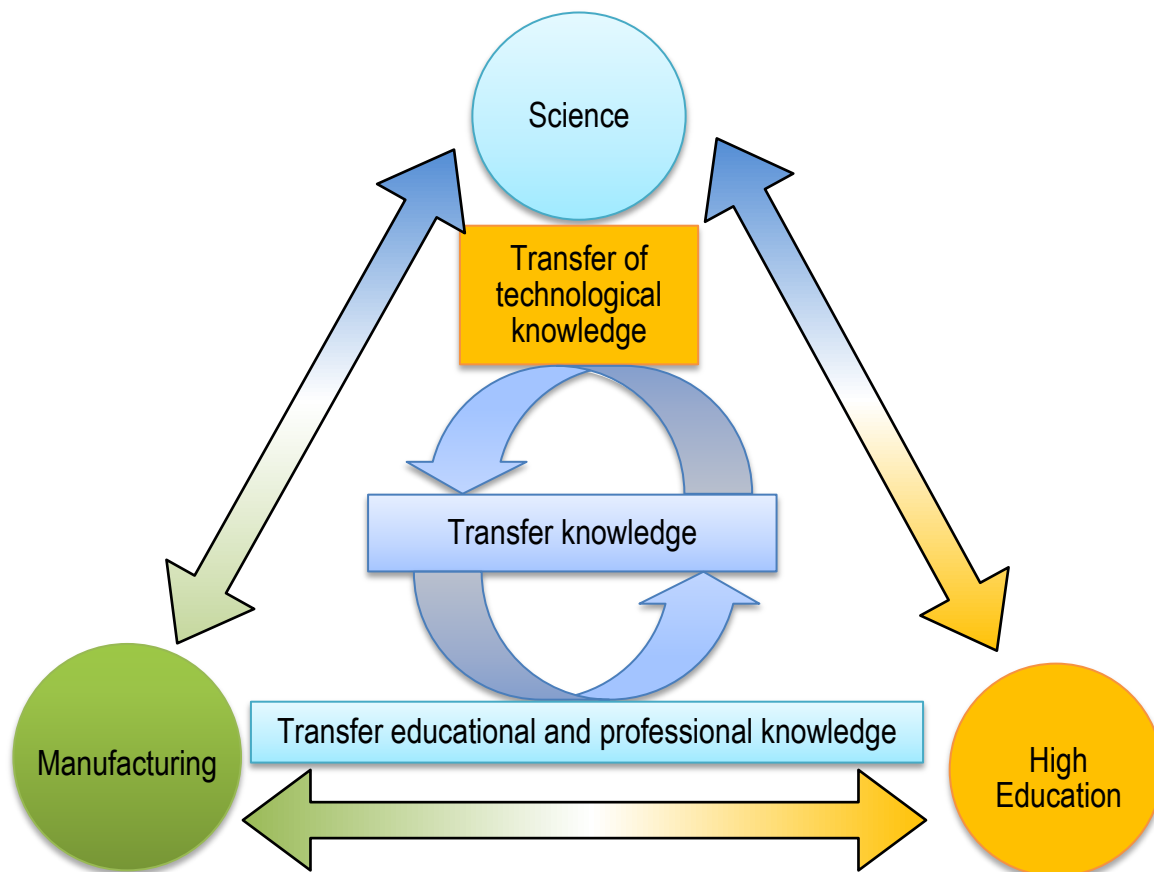


Fig. 3. Knowledge transfer scheme

As of today, Ukraine has not managed to take an appropriate place in the processes of the national and international knowledge transfer. The poor success of the knowledge transfer projects realization in Ukraine is conditioned by the following factors:

- insufficient development of innovative processes, which hampers the country's participation in the international exchange of technologies;
- inconsequence in implementation and low efficiency of the state scientific and technological and innovative policy;
- imperfection of the domestic legislation concerning definition and protection of the intellectual property rights of the innovative process participants [14].

The main problems of the knowledge transfer are:

- reduction of the level of research and development works financing;
- inefficient use of funds on innovations;
- absence of state and private sector's demand for scientific and engineering developments;
- low part of foreign investors among the funding sources of technological innovations;
- reduction of the innovative products part;
- reduction of the number of innovation-active enterprises.

To develop the knowledge transfer for the purpose of Ukraine's competitiveness increase under the conditions of globalization challenges, it is necessary to implement reforms in the corresponding directions:

- to provide support and protection of the national producers by promoting the export of the domestic innovative products;

- to give financial assistance for patenting of the industrial property objects abroad;
- to organize exhibitions in the field of scientific, technical, and innovative activity, to support exhibition activity of the domestic producers of high-tech products;
- to encourage establishing the branches of Ukrainian scientific and technological institutions, innovative enterprises, and structures abroad [15].

Part 2. Knowledge transfer as the innovative university function

In European countries, universities play a key role as economic engines in the processes of new knowledge creation, their transfer to the non-academic sector, and commercialization. Currently, the Bologna process uniquely determines a need for adjusting the system of relations between the universities and enterprises by including a knowledge transfer activity to the key components of university development. In the Treaty of Lisbon (European Council Summit in Lisbon, in March 2000), the universities are considered as a key factor for improving the competitiveness and innovativeness of the European economy [16].

In order to promote a modernization of the higher education system in partner countries (neighbouring countries), the European Union has developed a program called TEMPUS. The Tempus provides financing to encourage interaction and balanced cooperation between higher education institutions in partner countries and member countries of the European Union. The program is an annual competition, i.e. the grants are provided on the basis of competitions and multilevel evaluation of applications submitted according to the prescribed format. Since 2014, the program was transformed into the ERASMUS+: KA2 program.

Currently, an implementation of TEMPUS is in the progress: «Knowledge Transfer Unit – From Applied Research and Technology-Entrepreneurial Know-How Exchange to Development of Interdisciplinary Curricula Modules» (the registration number of the Project: 544031-TEMPUS-1-2013-1-AT-TEMPUS-JPHES).

The grant holder of the Project is joanneum University of Applied Sciences (Austria, Graz). The Project Partners are listed in Table 2 [17].

The purpose of the Project is to promote interaction between universities and industrial partners, and commercialization of university activities. In particular, a creation of the knowledge transfer units in all Ukrainian universities – the partners of the Project. The units' activity will be associated both with establishing the relations with industrial partners and providing assistance to the university personnel with the questions regarding commercialization of their developments.

There are 8 working packages in the Project:

- 1) Create and develop strategies for 6 knowledge transfer units (hereinafter – KTU) in 6 national HEIs – project partners. All 6 KTU will be equipped in the first half of the project with a technology of rapid prototyping (RPT), and receive support and consultation from the partners from the EU;
- 2) Set the capabilities and confirm the knowledge transfer in all 6 KTU;
- 3) Implementation of pilot projects in each KTU, development of appropriate tools and services;
- 4) Development/Modernization and realization of interdisciplinary educational programs-modules in the field of Engineering and Technological Sciences and Business Administration;
- 5) Conduct the project quality control and monitoring;
- 6) Ensuring the sustainability of the project results;

Table 2

The Project Partners

The Project Partners	Country, city
P1 – FHJ FH JOANNEUM University of Applied Sciences (Coordinator)	Austria, Graz
P2 – WUS World University Service Austrian Committee	Austria, Graz
P3 – BME Budapest University of Technology and Economics	Hungary, Budapest
P4 – UdG Universitat de Girona	Spain, Girona
P5 – KTH Royal Institute of Technology	Sweden, Stockholm
P6 – ISTU Academician Yu. Buhay International Scientific and Technical University	Ukraine, Kyiv
P7 – KhAI M.E. Zhukovsky National Aerospace University	Ukraine, Kharkiv
P8 – BU Banking University	Ukraine, Kyiv
P9 – KhNU Khmelnytskyi National University	Ukraine, Khmelnytskyi
P10 – KSMA Kyiv State Maritime Academy named after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachniy	Ukraine, Kyiv
P11 – DSTU Dneprodzerzhinsk State Technical University	Ukraine, Dniprodzerzhynsk
P12 – USA Ukrainian Students' Association	Ukraine, Kyiv
P13 – INNOTECH Center of Innovative Engineering Technologies Ltd.	Ukraine, Kharkiv
P14 – ASEU Association of Small Enterprises of Ukraine	Ukraine, Kyiv
P15 – TCCI Transcarpathian Chamber of Commerce and Industry	Ukraine, Uzhhorod
P16 – UISTEI Ukrainian Institute for Scientific-Technical and Economic Information	Ukraine, Kyiv
P17 – DAP Dnipropetrovsk Aggregate Plant	Ukraine, Dnipropetrovsk
P18 – MESU Ministry of Education and Science of Ukraine	Ukraine, Kyiv

7) Distribution of the project results to all interested parties;

8) Implementation of project management.

The project results:

- the strategies of the knowledge transfer units are developed;

- the knowledge transfer units (hereinafter – KTU) are created in the structure of 6 Ukrainian universities-partners (officially documented);
- the staff to KTU is recruited and trained;
- the knowledge transfer units are equipped (rapid prototyping equipment);
- 6 pilot projects of KTU are launched;
- A number of interdisciplinary educational programs-modules are developed and implemented in the educational process of the national partners HEIs in the fields of Engineering and Technological Sciences and Business Administration («Modern concepts of knowledge transfer», «Copyright in the international legal perspective. Intellectual Property in Electronic Commerce», «3D modelling and printing technology», «Eye-tracking technology to monitor (assess and support) human attention»).

A generation of new scientific knowledge and educational activities are key elements in the classic research university functioning. Innovative activities require the university to ensure the knowledge and information have become the same market product as goods in the material form [18]. For this purpose, the knowledge transfer units were established in the national HEIs – partners of the Project units.

A mission of KTU in Academician Yu. Buhay International Scientific and Technical University is to assist and support scientific studies and developments in the applied science to transfer the knowledge and technologies and promote and develop relations between researchers from academia and students from different departments in order to develop joint projects and ideas, and possible aspects of their further business activities. Besides that, the KTU distributes experience, skills, and best practices of the University to customers: small- and medium-sized businesses, plants, factories, governmental and non-governmental organizations, and society as a whole.

The services of the knowledge transfer unit in Academician Yu. Buhay International Scientific and Technical University [19]:

- access to the internal database of business projects, university research groups, and potential partners;
- search for potential business partners;
- development of communication and interaction between students, scientific research staff, and business;
- support for start-ups and enterprises established on the basis of the university and/or with the participation of university;
- consultation of students, researchers, and business representatives;
- market research;
- support of patenting and licensing;
- support in writing applications for grants;
- organization of trainings, road-shows, and business events;
- development of interdisciplinary training modules;
- 3D prototyping and simulation.

A mission of KTU in M.E. Zhukovsky National Aerospace University is to create an interface between the university and the «outside world», which helps university personnel and students to launch their competence and innovative developments.

The services of the knowledge transfer unit in M.E. Zhukovsky National Aerospace University [20]:

- conduction of seminars and trainings on 3D-modelling, printing, copyright;
- development and production of 3D models for customers;

- market demand research for the commercialization of inventions;
- conduction of trainings for the clients of knowledge transfer network;
- consulting on writing applications for patents and copyright certificates;
- seminars on intellectual property;
- consulting on writing grant proposals for the participation in European programs;

- conduction of seminars and trainings on writing applications for grants.

A mission of KTU in the Banking University is to promote cooperation and realization of joint projects between business, science, and education to implement scientific researches, create start-up projects, spin-off companies, and to stimulate the knowledge transfer at the regional, national, and international levels [21].

The services of the knowledge transfer unit in the Banking University:

- conduction of the researches using eye-tracking technology;
- 3D-services: design and printing;
- conduction of research and development, and design and experimental works in IT-technologies (eye-tracking technologies, network technologies, «green» technologies, 3D services), and Banking and Finance field;
- support for university subsidiaries, students' start-ups;
- authorized courses of CISCO Academy: CCNA Routing and Switching, CCNA security;
- development of educational products (industrial courses, trainings, seminars, new education courses, etc.);
- conduction of extension courses, trainings, seminars;
- support for preparing grant applications;
- organization and co-organization of educational and scientific events (conferences, forums, round tables, trainings).

A mission of KTU in the Khmelnytskyi National University is to provide everyone in the university with the ability to create, share and commercialize their ideas and technologies quickly.

The services of the knowledge transfer unit in the Khmelnytskyi National University [22]:

1. research and development and design, and experimental contracts;
 - collaboration of University and industry;
 - support for preparing grant applications;
 - support for students' start-ups.
2. support for patenting and licensing;
3. support for university's subsidiaries (spin-offs);
4. education, professional development;
5. 3D-prototyping (3D-modelling, 3D-printing).

A mission of KTU in the Kyiv State Maritime Academy named after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachniy is to be an interface between the Academy and «outside world» by helping its personnel and students to launch their innovations and competence [23].

The services of the knowledge transfer unit in the Kyiv State Maritime Academy named after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachniy:

1. conduction of seminars and trainings:
 - on knowledge transfer;
 - on 3D-prototyping;
 - on preparing applications for grants;

- on protecting intellectual property rights.
- 2. consulting:
 - on applications for grants in international programs;
 - on preparing proposals to the national technology transfer network (NTTN);
 - on applications for patents and copyright certificates.
- 3. marketing researches:
 - to identify research efforts with the potential for commercialization;
 - to identify the needs of potential industrial partners in research efforts.
- 4. cooperation with industrial partners:
 - fulfilment of orders for 3D models design;
 - realization of 3D models.

A mission of KTU in the Dniprovsk State Technical University is to establish relations between the University and outside world by helping the university's personnel (lecturers, professors, researchers, students) to transfer their competencies and innovations to the market.

The services of the knowledge transfer unit in the Dniprodzerzhynsk State Technical University [24]:

1. 3D printing technology:
 - conduct trainings on 3D modelling technology;
 - produce and realize 3D models;
2. technology transfer:
 - determine potential industrial partners;
 - sign agreements with potential industrial partners;
3. support for patenting:
 - consult the staff and students of DSTU on submitting applications for patents;
 - conduct seminars on intellectual property;
4. support for preparing applications for grants:
 - consult the staff and students of DSTU on submitting applications for grants;
 - conduct seminars on preparing applications for grants;
5. make the knowledge transfer unit more popular.

The main requirement of the Project is an effective, viable, and influential functioning of the knowledge transfer units in all national HEIs who are the project partners, during and after the project. The activities of KTUs will positively affect both educational and research activities in the above-mentioned HEIs.

Modern HEI has to carry out educational, scientific and innovative activities by creating KTU to improve the knowledge transfer and to promote the social and economic development of the region and Ukraine as a whole. The main expected results of the KTU operation established in the higher education institutions are: interaction of higher education institutions, research institutions, enterprises and organizations of the national economic complex, and public authorities in the innovative development of industrial sectors; strengthening the position of higher education institutions in the world's scientific and technical cooperation; introduction of innovative technologies and developments to enterprises and organizations etc.

The knowledge transfer units established in the higher education institutions have to become an integral part of the innovative model of the economic development on different regional levels and Ukraine as a whole. Their value lies in improving the quality of education, creating favourable economic and social conditions for the development of scientific studies and innovative business areas.

Conclusions

The global scientific and technological transformations are the main world trends of formation of the modern society. They cause a transition from raw industrial economy to a post-industrial economy of knowledge. The determining productive factor of such an economy is intellectual capital and information technology due to the international transfer of knowledge as the objective of the technological globalization. In the modern condition, the economic system can ensure the competitiveness in the context of strengthening of global challenges only by defining and implementing the imperatives of international knowledge transfer for ensuring the modernization and transformation of the country and modern living standards. Model «knowledge triangle» complies with the principles of the intersection of three sets of relations and describes strategies of innovative development by means of cooperation between science, education, and innovations. An applied part of new science, which includes scientifically proven recommendations and curriculum for regulation of innovation processes, is important for knowledge triangle.

Status of the modern university at society and state determines a new function of the university; it is the function of knowledge integrator. University becomes the leading member and intermediary organization for the integration of educational and research institutions with the industry, cultural institutions, and public authorities. The aim of such integration is solving interdisciplinary problems of science and education and implementation of innovation activities.

Modern university activities cover all elements of knowledge triangle (education, researches, and innovations). Development of these spheres creates a synergetic effect that allows achieving the multiple reinforcements of the development of each component of knowledge triangle in comparison with its independent development.

The symbolic concept of knowledge triangle reflects the interaction between education, scientific researches and innovations, which combined together are the main drivers of the economy based on knowledge. Generation of new scientific researches, educational activity and innovations are the basis of the functioning of a traditional research university.

Developing innovations requires availability at its organizational system. This system is called knowledge transfer system. Knowledge transfer aims to provide transfer of knowledge, including technologies, experience, and skills from university to outside customers: enterprises, public and state institutions, ensuring the innovations at the economy and public sphere.

To make radical changes in the economy of Ukraine, it is important to make structural changes that would ensure increasing its competitiveness and give an extra push to the process of increasing the innovative potential. These changes are impossible without acceleration of knowledge transfer.

References:

1. Machlup F. The Production And Distribution Of Knowledge In The United States. Princeton / F. Machlup: Princeton University Press. 1962. – 418 p.
2. Europe 2020 strategy [Electronic source]. – Access mode: https://ec.europa.eu/info/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en.
3. Lappalainen Pia. The Knowledge Triangle: Re-Inventing The Future / Pia Lappalainen; Markku Markkula. Publ: 2013. 189 p.
4. Medvedkin T.S. Imperaty`vy` mizhnarodnogo transferu znan` v sy`stemi global`ny`x naukovo-texnologichny`x transformacij: avtoref. dy`s.... dokt. ekon. nauk: 08.00.02 / Taras Sergijovy`ch Medvedkin; Insty`tut ekonomiky` promy`slovosti NAN Ukrayiny`. – Donecz`k, 2013. – 40 s.

5. Zemlyankin A.I. Uzagal`nennya pidxodiv shhodo transferu znan` yak elementa innovacijnogo procesu/ A.I. Zemlyankin, I.I. Lyax // Visny`k ekonomichnoyi nauky` Ukrayiny`. 2010. № 2 (18). S. 43-46.
6. Strategiya transfera znaniy Nizhegorodskogo gosudarstvennogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo [Electronic resource]. Access mode: www.unn.ru/general/transfer.html
7. Shemayeva G V. Organizaciya transferu innovacij bibliotekamy` Ukrayiny` / G.V. Shemayeva // Visny`k. L`viv: 2012. – Vy`pusk 37. – S. 71-75.
8. Solovev V.P. Innovatsionnaya deyatel`nost kak sistemniy protsess v konkurentnoy ekonomike (Sinergeticheskie efektyi innovatsiy): monografiya /Solovev Vyacheslav Pavlovich. – Kiev: Feniks, 2006. – 560 s.
9. Lyashenko O. M. Komercializaciya ta tranfer texnologij: kategoriyi ta metody` innovacijnoyi diyal`nosti / O. M. Lyashenko [Electronic resource]. Access mode: [//masters.donntu.org/2013/iem/suhanov/library/ar2.pdf](http://masters.donntu.org/2013/iem/suhanov/library/ar2.pdf)
10. Dulepin Yu.A. Strategii transfera innovatsiy v innovatsionnih sistemah/ Yu.A.Dulepin, N.V. Kazakova [Electronic resource]. Access mode: www.v-itc.ru/investregion/2010/04/pdf/2010-04-09.pdf
11. Karpenko O. Formation Of The Knowledge Transfer System In Ukrainian High Education Institutions/ O. Karpenko, K. Iashyna // Aktual`ni problemy` ekonomiky`. Naukovy`j ekonomichny`j zhurnal. #7(169). – K.: 2015. – S. 157-166.
12. Communication From the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions «Improving knowledge transfer between research institutions and industry across Europe: Embracing Open Innovation – Implementing the Lisbon agenda», Brussels, 4.4.2007, COM (2007) 182 final.
13. Levchenko O.M. Transfer suchasny`x znan` yak chy`nny`k zabezpechennya vy`sokoyi yakosti pidgotovky` kadriv z vy`shhoyu osvitoyu v umovax formuvannya innovacijnoyi modeli ekonomiky` / O. M. Levchenko, V. O. Zhukova // Naukovi praci Kirovograds`kogo nacional`nogo texnichnogo universy`tetu. Ekonomichni nauky`. – 2011. – Vy`p. 19. – S. 127-131.
14. Bura A.S. Problemy` mizhnarodnogo transferu texnologij v Ukrayini/ A.S.Bura, B.O.Gumenyuk, N.P. Tanaiyenko // Visny`k Xmel`ny`cz`kogo nacional`nogo universy`tetu. – 2012. # 2, T. 1. – S. 184-187.
15. Kam'yans`ka O.V. Upravlinnya transferom texnologij na mashy`nobudivny`x pidpry`yemstvax : dy`s. ...kand. ekon. nauk: 08.00.04 / Ol`ga Viktorivna Kam'yans`ka; Nacional`ny`j texnichny`j universy`tet Ukrayiny` «Ky`yivs`ky`j politexnichny`j insty`tut». – Ky`yiv, 2008. – 281 s.
16. Bednyiy A.B. Transfer znaniy v innovatsionnom universitete: Uchebno-metodicheskaya razrabotka / A.B.Bednyiy N. Novgorod: Izd-vo NNGU, 2010.-40 s.
17. TEMPUS project: Knowledge Transfer Unit From Applied Research And Technology-Entrepreneurial Know-How Exchange To Development Of Interdisciplinary Curricula Modules [Electronic source]. – Access mode: my-ktu.eu/
18. Zavarzin V.I. Transfer znaniy i tehnologiy [Elektronniy resurs] /V.I. Zavarzin //Vestnik MGTU im. N.E. Baumana: elektronnoe izdanie. -M.: 2013. Access mode: <http://engjournal.ru/articles/513/513.pdf>
19. Knowledge Transfer Unit [Electronic resource]. Access mode: <http://www.istu.edu.ua/tempus/viddil-transferu-znan/>
20. Knowledge Transfer Unit From Applied Research and Technology-Entrepreneurial Know-How Exchange to Development of Interdisciplinary Curricula Modules [Electronic resource]. Access mode: http://tempus-khai.net.ua/projects.php?p_id=15
21. TEMPUS KTU [Electronic resource]. Access mode: <http://www.ubs.edu.ua/ua/mizhnarodna-diyalnist/tempus>
22. Services / Tools KTU [Electronic resource]. Access mode: <http://spr.khnu.km.ua/index.php/content/index/404>
23. «KTU Knowledge Transfer Unit» Department of Kyiv State Maritime Academy named after hetman Petro Konashevich-Sahaydachniy [Electronic resource]. Access mode: <http://ktu-ksma.com/>
24. SERVICES [Electronic resource]. Access mode: <http://dktu.org.ua/services/>

Lomachynska I. A.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Odessa I.I. Mechnikov National University*

Manchenko K. I.

*Student of Preparation Direction «International Economic Relations»
Odessa I.I. Mechnikov National University*

INFLUENCE OF DIRECT FOREIGN INVESTMENT ON THE DEVELOPMENT OF ECONOMICS OF VISEGRAD GROUP COUNTRIES: CONCLUSIONS FOR UKRAINE

Summary

Foreign Direct Investment (FDI) has played an important positive role in the development of national economies of the Visegrad group countries, in their rapid integration into the world economy. The Visegrad group countries on their own experience confirm the fact that the FDI inflow promotes a rapid economic growth on the basis of modernization in conditions of macroeconomic and political stability; the presence of favourable legislative and institutional base, the efficient system of the law usage; the minimal administrative and transaction expenses of realization of investment and enterprise activity; the liberalization of commodities movement, capital movement, resources movement, incomes movement; the presence of various attractions and so on. This article considers the methods and instruments of promoting foreign direct investment in the Poland, Czech Republic, Slovakia, and Hungary. Given the experience and practice of Visegrad countries in attracting investment, this article defines recommendations for Ukraine.

Introduction

«The Visegrad Four» – is an association of four countries – Poland, Czech Republic, Slovakia, and Hungary as a regional union of collaboration in political, economic, and cultural aspects. Three of these four countries (Poland, Hungary, Slovakia) have common border line with Ukraine and their relations become closer in the present conditions.

Today one can confirm that the development of mutual trade and investment collaboration of «The Visegrad Four» countries has become one of the fundamental reasons for the economic growth and social-economic transformations after the entrance of these countries to the European Union (EU). At the same time, the foreign direct investments have just played an important positive role in the development of the national economies of the Visegrad group and in their rapid integration to the world economics. Together with investment, the foreign companies have brought technologies, knowledge, a modern organizational and management experience to these countries, these companies have raised the competitive ability and the export potential of their national economies.

Therefore, the successful experience of model economic development transformation of the Visegrad countries in the conditions of European integration is relevant, particularly in the aspect of the possibility of its implementation in Ukraine.

Among the domestic investigators who headline in their works various aspects of the FDI movement in the European Union countries, particularly in the Visegrad group countries. And who headline the possibility of utilization of their experience in

Ukraine, are V. Borshtshevskiy, V. Goliyan, I. Zhurba, E. Kish, O. Kolyada, N. Stukalo, S. Tulchinska, A. Filipenko, O. Fedorchuk, V. Yurchishin, and others.

The aim of the work is to investigate the role of FDI in the development of economies of Visegrad group countries in the determination aspect of effective methods of favouring inflow of FDI to a country for the determination of possibilities of their application in Ukraine.

Part 1. The foreign direct investment role in forming models of the economic development of Visegrad group countries

The export became the base of economic growth and the economics got pronounced export orientation (Table 1). Hungary, Slovakia, Czech Republic sector after the entrance of these countries to European Community – much stronger than in the EU-15 countries. At the same time, the EU market became for these countries the basic in the development of export-import operations. So at the present time for the EU – countries in the total export for all Visegrad group countries are accounted about 80%. To this favoured liberalization of economic relations in the European integration process in the 2000-ies, which assured acceleration of the economic growth in the transformation process of national economies of Poland, Czech Republic, Slovakia, and Hungary.

Table 1

Dynamics of export and import orientation of Visegrad group countries

Country	Export/GDP, %			Import/GDP, %		
	1995	2005	2015	1995	2005	2015
Poland	23,0	34,9	49,5	20,7	35,9	46,5
Slovakia	56,7	72,1	93,5	54,6	76,7	91,1
Czech Republic	40,6	62,3	83,0	43,7	60,0	76,8
Hungary	39,2	63,2	90,7	39,3	65,4	81,8

The source: is composed according to the data [1]

The export structure has drastically changed and in this structure has essentially decreased the part of traditional labour-intensive products and there has increased the part of capital-intensive production (Table 2). As the result in Hungary, the Czech Republic, and Slovakia, machines and transport facilities became dominant export position (more than 50% of the commodity export structure, which value is significantly higher than the average index in the EU). A particularly positive is the growth of the number of components for electronic facilities, computers, means of communication, and other high technological commodities with high added value in the export of Hungary, the Czech Republic. In the aspect of the high technological export part (more than 15%), these two countries have outperformed the majority of other European Union countries, in particular, Germany, Austria, Sweden, Finland.

The export enhancing and its structure perfection in these countries were provided thanks to enterprises with foreign capital, and in the first place, it was provided by the affiliated brunches of transnational corporations. Along with this, not all national enterprises could use the advantages of the capacious European market, which can be explained by an insufficient level of competitive ability at the moment of the annihilation of trade barriers and it is also explained by significantly less European Union subsidies namely to new countries as compared with old countries. As a result, there grows import dependence of national economies of the Visegrad group countries (Table 1) in the first place on the European Union countries. This is due to

the fact that the basis of development of external trade relations of the European Union countries is an inner-firm exchange where a separate country is specialized in one or several stages of the production cycle.

Table 2

The commodity export structure of Visegrad group countries

Country	The share of machinery, transport equipment, %			The share of high-tech goods, %		
	1999	2007	2013	1999	2007	2013
Poland	30,3	40,9	37,5	2,0	3,0	6,7
Slovakia	39,1	52,8	56,9	3,3	5,0	9,5
Czech Republic	43,,2	54,2	53,8	5,0	14,1	15,0
Hungary	57,2	61,9	52,8	4,8	21,3	16,1

The source: is composed according to the data [1]

From the very beginning of the transformation of economics of the countries of the Central Europe and of the Eastern Europe in the 1990 years an important role was assigned to the foreign direct investment in the economic development acceleration, in increasing internal investment, in decreasing a gap between the countries of the Central and Eastern Europe (CEE) and the developed countries of the Western Europe, to the assistance of the transferring of technologies and so on. For achieving this aim, the governments of the Central and Eastern Europe countries have conducted a variety of juridical changes (the abolishing of permission of foreign investment, limitation of the part of foreign investors in the firm capital; there was given the right to buy the immovable property for business activities (except the lands of agricultural destination); there was guaranteed a free transfer abroad of the profits, incomes, salary after payment of taxes and others), there were liberalized the regimes of trans-border movement of capital, there were abolished the limitations for the activities of foreign enterprises, including the financial sphere. A great attention, besides that, was given by the governments of these countries to the improvement of the investment climate and to increase in the investment attraction, which was assured by simplification of the registration of procedures of business activities, by decreasing of the tax burden, by direct financial aid and so on. The enhancement of stimulations for foreign investors sometimes led to the situations when **business entities** with foreign capital functioned in more attractive conditions than national entities. So in Hungary at the beginning of 2000-ies years, the tax burden of the enterprises with foreign capital was three times than for national ones [2].

For Visegrad group countries falls more than 70% of the foreign direct investments, which were attracted by the countries of the Central and Eastern Europe, which is a result of the appropriate politics of the attraction of the foreign investment from the side of the governments of these countries. Czech Republic, Hungary, Slovakia are leaders in the aspect of FDI accumulated per head of population, they have the level of importance of foreign direct investment in economy higher than the middle level among the EU countries. All Visegrad group countries as the majority of the countries of CEE have a great dependence of the economy from FDI. Particularly, foreign enterprises of Hungary assure 52% of the total added value of non-financial enterprises, which is the greatest index among all the countries of the EU. Czech Republic, Slovakia, Poland also have a critical index of (35-40%), and that is why experts warn these countries about possible negative consequences for their national economies [2, p. 34].

More than a half of FDI accumulated by the countries of CEE were directed to the sphere of trade, services, and about 40% were directed to processing industry and to other spheres were directed about 5%. The greatest receiver of direct foreign investment is automobile industry, and practically all world representatives of the automobile industry are headquartered in the Visegrad group countries (the first place of the region in the production of the passenger automobiles – Czech Republic, the second place – Hungary, the third place – Poland). The greatest volume of non-production foreign direct investment falls to bank sector – and, in the result, the part of foreign capital in the national bank systems of the CEE countries has exceeded 80%.

Let us note that the foreign direct investment dynamics of the Visegrad group countries has common features. First of all, these countries were attractive for foreign investors from the point of view of privatization processes (1/3 of foreign direct investment attracted at 2008 year [4]) and these countries had unsaturated markets, relatively cheap but high-skilled manpower, relatively well-developed infrastructure, geographical proximity to the West European countries, which became the main investors (about 80% from the European Union – 15), the absence of political risks. Besides that, the positive influence on FDI gave the openness of these countries to international trade and, as a result, a great dependence of these countries on foreign capital. At the same time, expenses for R&D in these countries are about 1,2% of the gross domestic product, which is significantly less than average index in the European Union (near 2%).

In 2013 year in all countries of this group, the number of projects, which are financed at the expense of FDI, the volume of inflow of foreign direct investment has decreased what can be explained by the diminution of the number of investment decisions of Western Europe automobile producers and the number of the centres of common service. Besides, the outcome of Europe from the economic recession has raised the investment attractiveness of the innovation branches, the production of commodities with high added value (the software markets, business services), pharmaceutical branch, and scientific-research organizations. Investors have minimized the high level of salaries in the production what has decreased the number of places of work along with increasing the number of investment projects in industrial production. And all this took place not in favour of the Visegrad group countries. The comparison of periods of 2004-2008 years and 2009-2013 years permits to determine that the countries of Central and Eastern Europe have attracted significant foreign direct investment at the beginning of 2000 years but they have lost these investments after the crisis: the number of investment projects in the countries of the Central and Eastern Europe has decreased during five years after crisis by 12%, at the same time in Western Europe countries, these investments have increased by 19%.

The general analysis of the role of FDI in the development of economic models of Visegrad group countries allows generalizing the following:

- FDI have become the main factor of the economic growth of countries in the transformation period, these investments helped to create new places of work, they helped to raise productivity and effectiveness of production, they helped to enhance modern technologies and so on. Along with that, there was formed a stable dependence of economic development of these countries on the inflow of FDI and, respectively, from foreign market conditions. Taking into consideration that the principal part of FDI comes from the European Union countries, there has increased the dependence namely from conjuncture of economic of the European Union countries. At the same time, thanks to FDI coming from the EU countries, the

European integration of Visegrad group countries took place more quickly and more effectively.

- FDI promoted the growth of production, in the first place, at the enterprises with foreign capital. Along with this, a significant number of domestic enterprises could not sustain competition and stopped their activity. In its turn, it increased the problem of employment of low-skilled labour power, which as a rule is busy namely at small traditional domestic enterprises.

- FDI have elevated the Balances of Payments of these countries, they promoted increasing of inflows to state budgets of incomes from privatization, rent, taxes. However, the long-term effect of FDI is multiple-valued. What concerns the Balances of Payments, then, for example, with the time grows the dependence of Balances of Payments from the usage by foreign investors of their incomes, which incomes, as a rule, in conditions of non-stability are quickly removed from the country of their basing. Besides that, the foreign investors more often use imported complete units of the machine. What concerns the second part of the recited first phrase, the transnational corporations have more possibilities of using legal tax planning, what along with tax encouragements of foreign investors leads with time to relative decreasing of inflows to the State budget.

- FDI were oriented to the development of production of machine building and facilities, automobile building, telecommunications, of transport and others what has significantly improved the technological structure of production. But along with enhancing of an inner-firm model of production organization, it increased the production specialization of national economies (primary – automobile building); particularly it concerns Hungary, Czech Republic, and Slovakia. One cannot affirm that FDI promoted technological modernization of these economies. There were technologically renewed predominantly enterprises with foreign capital and not with domestic capital.

In the rating «Doing Business 2016» Poland occupies the 32nd place, Slovakia – 37, Czech Republic – 44, Hungary – 54 from 189 countries. For a comparison: countries-leaders of Western Europe, particularly Great Britain occupies the 8th place, Germany – 14, France – 31 [4]. According to the global competitive ability index, Czech Republic occupies the 31st position, Poland – 41, Hungary – 63, Slovakia – 67. In comparison, Germany occupies the 4th position, Great Britain – 12, France – 22 [5].

So, the inflow of foreign capital to real sectors of the economies of Visegrad group countries in a combination with cheap and highly skilled labour power promoted increasing efficiency and productivity of manufacturing outputs. But in a long-term perspective, the usage of such strategy as economic growth factor is not already of importance because the Visegrad group countries have already achieved their limiting level. For raising the competitive ability of national economies of the countries of this region, there are already not enough the high indexes, which they have achieved in the system of higher education, in the presence of effective commodity market, the labour market, the developed financial market. The further growth of competitive ability can be achieved only by the condition of transition to the economy, which is founded on knowledge, on increasing of the part of science absorbing industries in the industry structure. According to report «The global competitive ability», the Czech Republic and Slovakia have succeeded to pass from the stage of economics «which is moved by effectiveness» to the stage «which is moved by innovations». At the same time, Poland and Hungary are between these two stages.

The shortcoming of Visegrad group countries is an insufficient level of the development of national innovation systems and also of creation of new knowledge and creation of new technologies based on this knowledge. Another shortcoming, which decreases the value of their index of knowledge economies, is not very high level of development of information-communicational infrastructure, which level promotes an effective enhancement and processing of information. According to the index of knowledge economies, Czech Republic occupies the 26th place, Hungary – 27, Slovakia – 33, Poland – 38. By that, Germany occupies the 8th position, Great Britain – 14, France – 24 [6].

The Visegrad group countries are the region with a very high level of human development – the average index for this region is – 0,84 [7]. Poland has joined the «TOP-10 countries according to the number of direct foreign investment projects» and has occupied the 7th place (in the 2014 year – 132 projects, in the 2015 year – 211), and the leading positions occupy Great Britain, Germany, France. In «TOP – 10 countries according to the number of created places of work within the confines of FDI» Poland occupies the second place, Hungary – 6th place, Slovakia – 9th place [8]. According to such important indexes as transparency index and investors' protection index, Poland is an absolute leader (Table 3).

Table 3

**Indexes of transparency and investors protection
in the Visegrad group countries**

Indices	Czech Republic	Hungary	Poland	Slovakia	Germany	USA
Transparency agreement	2,0	2,0	7,0	3,0	5,0	7,0
Protecting investors	5,0	4,3	6,0	4,7	5,0	8,3

The source: is composed according to the data [9]

Altogether, let us note that inflow of FDI has a great influence on the social-economic development of the countries of this region. The direct result became the increasing of investment activity, of production, of export in this region. An indirect result of investment inflow is a raising of competitive ability of local enterprises, and also a raising of business struggle among them. FDI promoted, from the one side, the increasing production possibilities and, from the other side, technological and management transfer, improvement of knowledge about external markets, and also integration in production chains of great corporations. Altogether it led to economic growth and rising of the position of these countries in international ratings.

**1. Methods and instruments of promoting foreign
direct investment to the Visegrad group countries**

The State has played and plays an important role in attracting foreign investment in all Visegrad group countries. For this aim, the State today uses various measures of promoting of FDI inflow, the basic of which is generalized in Table 4. As a rule, the State support level is defined by investment volume and by the number of places of work, which are created by the project (it is foreseen by corresponding instruments of legislation).

**Measures concerning the promotion of foreign direct investment inflow
to the Visegrad group countries**

Country	Measures
Czech Republic	<ul style="list-style-type: none"> – Liberation from corporation tax for ten years; – Liberation from tax on wealth in special industry zones for five years; – Monetary donation in the amount of 10909 Euro for creation of new places of work; – Donation for training and retraining of work force in the amount of 50% of training cost; – Monetary donation on capital expenses, which are connected with strategic investment; – Provision of production areas with ready infrastructure on favourable terms; – Free of charge, privileged transfer of the State property for industrial zones development; – Subsidization of rates of interest; – Grants.
Hungary	<ul style="list-style-type: none"> – Tax privileges for 10 years term for investment, which correspond to defined conditions; – Monetary donation for researches, which are conducted in collaboration with Hungarian Academy of Arts and Sciences, with its scientific-research institutes, with its State (or private) scientific-research centres, which belong directly or indirectly to the State; – Donation of privileged credits; – Monetary donation for the creation of new places of work (maximally 3 million euro but this amount depends on the number of created places of work); – Donation for training and retraining of work force; – Individual strategic contracts with great investors; – Industrial parks; – Grants.
Poland	<ul style="list-style-type: none"> – Liberation from corporation tax; – Liberation of immovable property taxes (on the basis of permission of municipal council); – Implementation of various privileges in the domain of researches and developments within the limits of scientific centres; – Donations for projects, which are realized on the territory of special economic zones but not greater than 15% of investment cost, and for projects, which are realized out of these zones – up to 30% (it depends on the investment amount and the number of created places of work – the minimal volume of investment – 160 million zlotys, the minimal number of new places of work – 50); – Monetary donation for the creation of new places of work; – Donation for training and retraining of work force; – Liberation from rent charge on immovable property; – Information, consulting support concerning searching for foreign partners; – Juridical, administrative help to foreign partners; – Supporting market-exhibition activity.
Slovakia	<ul style="list-style-type: none"> – Taxes lowering by 100% (full liberation of tax payment) for ten years; – Financial grant for transfer by investors of immovable property from the other land; – Monetary donation for buying premises and equipment; – Monetary donation for the creation of new places of work; – Donation for training and retraining of work force; – State support for the creation (issuance) of ownership rights.

Source: composed by the author

At the first stage, the important step for attraction of FDI to the Visegrad group countries became the privatization of the state enterprises and the basic tasks of this privatization were: acceleration of the privatization process, assuring long-term stable development of the enterprises, enhancing the access to new technologies, integration to the world economy and so on. The governments of these countries, as a rule, promoted privatization of state enterprises by foreign investors, the limitations could concern only access to particular branches, particularly bank sector, energetics, telecommunication sphere, gas industry. In total, one can note that state enterprises, which were privatized by foreign investors in comparison with domestic investors had better financial results, long-term strategic perspectives; they have significantly improved corporative control and management; they have more actively renewed, modernized actives and they have used them more efficiently; they have lowered power consumption; assured higher payment of labour and so on.

Further important mechanism of promoting FDI in the Visegrad group countries became the creation of special zones, as a rule, in depressed regions, to which at the expense of using various attraction measures foreign investors are attracted.

In the Czech Republic, the State from the 1998 year supports the functioning of regimes of «Strategic industry zones» in uninhabited regions of this country. From this moment, the support was given to 105 industry zones where 71% of the country population is occupied. In these zones, there are registered more than 600 great companies, which have created more than 100 thousands of new places of work. The industry zones development is realized by the Ministry of industry and trade of Czech Republic, by the Investment Agency «CzechInvest» and also by the regional and local authority. «CzechInvest» promotes investors for increasing the localization degree of enterprises and the capitalization degree of the companies, which work on the territory of this country; it also promotes creation of new places of work and raising the skill of the personnel, it promotes increase of export potential of the national industry and economic development of the regions of Czech Republic. The general support from the State Budget was for the 2015 year more than 12 billion of Czech crowns. From the 2008 year, the State support for industrial zones decreases. In the 2015 year, «CzechInvest» has realized monitoring of 33 «industry zones, which were supported». In the future, the creation of new zones is not planned [10].

At the present time in Poland, there exist 14 special economic zones (the majority of these zones have sub-zones), the term of activity of which is limited to the 2016 year. The main task of the functioning of these zones is the activation of business activity (economic activity) in depressed regions with high unemployment level by means of attraction of foreign investors [11]. The main conditions of conducting business within the limits of a special economic zone is that the investment volume must exceed 100 thousands euro (the own capital part of enterprises must not be less than 25%); capital investment must be disbursed during the term, which is not less than five years, for small and medium-sized enterprises – three years; the created places of work must be supported and preserved during the term not less than five years from the day of hire of labour, for small and medium-sized enterprises – three years [12].

Before joining the European Union, Hungary used special economic zones (SEZ) for the attraction of foreign investment (Audi, IBM, Opel, Alcoa). Before the 2004 year, on their territory was produced more than 1/3 of processing industry products and was realized 46% of the export of the country. But after joining to the European Union, the government of Hungary has refused from the usage of the special economic zone regime (what contradicts to the European Union regulations)

and has established the usual regime. Hereafter this mechanism was replaced by politics of individual approach to investors. In last years, there is actively enhanced the practice of industrial parks development [10].

In Slovakia in the 2013 year, the special economic zones have stopped their functioning. The government has refused from direct supporting of foreign investors and it has focused its efforts on helping the investors in the registration of ownership and on creating the infrastructure (industrial parks), which is necessary for the attraction of investment. The Ministry of Economic of Slovakia and the MH Invest company, which is its property, are occupied with building and projecting of industrial parks with the aim of supporting of development and competitive ability of Slovakia's regions, with the aim of improvement of business environment and with the aim of increasing the number of places of work. Refuse of the direct support of foreign investors has decreased the investment attractiveness of this country.

All countries have special executive institutes concerning the realization of the State investment policies and these institutes are functioning as on the level of the State so on the level of local authorities and they use the funds of the State and the funds of the European Union.

The main fund in Hungary is the Economic Development Fund, one of the main tasks of which is promoting capital investment of the small and medium-sized Hungarian enterprises at the expense of giving them preferential credits. It should be noted that supporting of the less developed regions is realized by way of stimulation of investment according to the territorial principle.

The main institute of the State FDI in Poland is the Poland Agency of Information and Foreign Investment, the main tasks of which are searching for foreign investors and giving them a support in realizing activity in the Polish market; the helping of investors in overcoming of all administrative procedures, which are connected with projects realization and also support of firms; helping in searching business partners, suppliers, and also partners in negotiation processes; organizing of foreign exhibitions, which present Polish achievements in technologies, in production and so on. The financial support is realized according to a long-term program affirmed by the government.

The main role in the realization of the State investment politic in Slovakia is charged to Slovakian Agency of investment and trade development, which is the State budget organization, and which is created under the Ministry of Economy. The main tasks of this organization is the propaganda of enterprise environment and the advantages of investment in Slovakia, attraction of investors, enterprisers into industrial parks, the support of export-import operations, the support for growing the competitive ability of Slovakian commodities, consulting of Slovakian and foreign investors, information of the world business-environment about business activity in Slovakia and so on [12].

The basic directions of the functioning of «CzechInvest» as the main investment Agency of the Czech Republic is a preferential taxation; rendering of production areas with ready infrastructure at beneficial conditions; promoting (stimulation) the creation of new places of work and retraining of the staff; giving of donations for realization of production activity and so on.

So in all the Visegrad group countries, there is successfully realized the State policy of attraction of foreign capital and the main priorities of this politic are decreasing of misbalance between developed and backward regions; the diminution of social differentiation of population according to the regions; technical modernization of production; raising of labour productivity, energy efficiency;

development of infrastructure and other. By that, there are used as direct so indirect methods of FDI support. The financial support, as a rule, is assured at the expense of State budgets funds and funds of the European Union.

Part 2. Foreign direct investment in Ukraine and improvement of their attraction policy

The economy of Ukraine is in the difficult economic situation. As the reason of this difficult situation has served the occupation of Crimea, the aggressive policy of the Russian Federation, and military actions in the East of Ukraine. That is why the question of creating favourable conditions for business-climate development in Ukraine remains one of the most actual.

The volume of attracted foreign direct investment in the 2016 year into the economy of Ukraine was 2,098 billion dollars (without taking into consideration the Autonomous Republic of Crimea, Sevastopol, the zone of conducting of anti-terroristic operation) what is by 29% less than in the 2015 year (2,96 billion dollars). The sum of accumulated investment for 31.12.2015 was 44,8 billion dollars. For comparison: in Slovakia – 48,2 billion dollars, in Poland – 205,65 billion dollars, in the Czech Republic – 113,1 billion dollars, in Hungary – 92,1 billion dollars [13].

The inflow dynamics of FDI to Ukraine from the 1991 year demonstrates the absence of regularities what can be explained by the absence of social-political and financial-economic stability (Fig. 1).

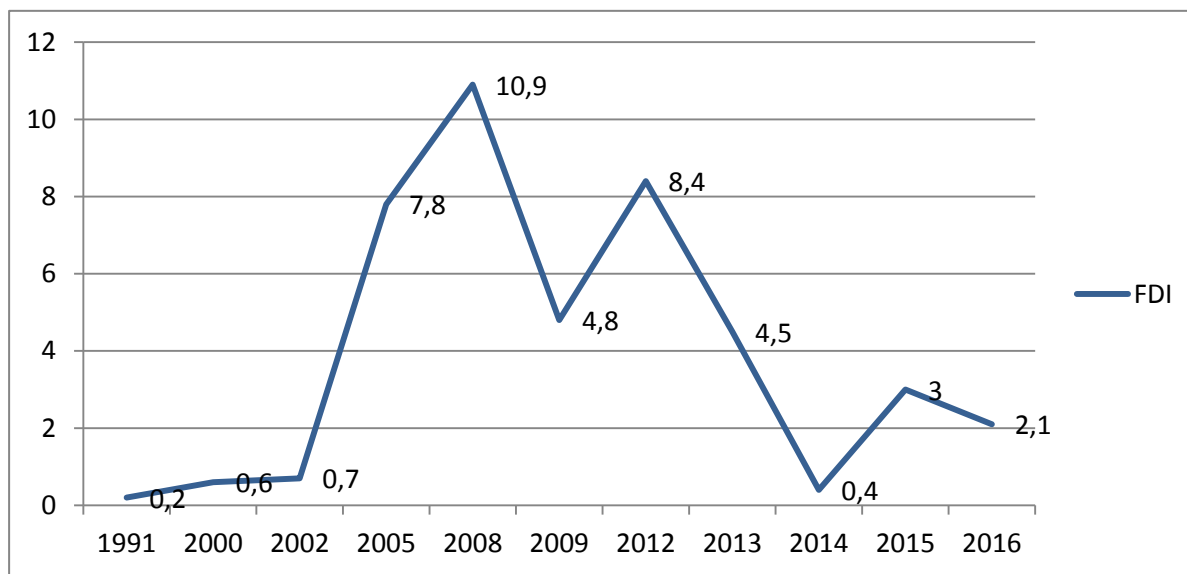


Fig. 1. The inflows dynamics of foreign direct investment to Ukraine

Source: composed according to the data [13]

The leading spheres of economic activity according to the volumes of investment attraction remain: industry, building, information, and telecommunications. The total volume of FDI from Ukraine to the economy of the world countries is 6,2 billion dollars.

The Visegrad-Ukrainian investment collaboration appears as one of the priority directions of the present foreign economic policy of Ukraine and the partnership with these countries is the natural direction of development of integration politic for the country. In Table 4, the volumes of FDI of Ukraine and the Visegrad «quaternion» countries are presented.

The volume of FDI of Ukraine and the Visegrad group countries in 2015

Country	To Ukraine	From Ukraine
Czech Republic	104,97	22
Hungary	625,4	12,2
Poland	785,9	50,1
Slovakia	75,1	*

* The information concerning the Ukrainian investment volume is confidential according to the law of Ukraine «On the State Statistics».

Source: composed according to the data [13]

The data of Table 4 witness that the greatest inflow of investment in the 2015 year to Ukraine is observed from Hungary and Poland. It should be noted that before the 2014 year in Ukraine, there was observed the increase of foreign investment from all countries, which are participants of the Visegrad «quaternion» countries. The greatest part of the investment is directed to industry (32%), financial and insurance activity (35%), wholesale and retail trade, repair of auto-transport means (facilities) and motor-bicycles (9%).

The Visegrad group countries do not belong to the main investor countries of Ukraine. 83,0% of the total direct investment volume fall to such countries as Cyprus (11,7 billion dollars), the Netherlands (5,6 billion dollars), Germany (5,4 billion dollars), Russia (3,3 billion dollars), Austria (2,4 billion dollars), Great Britain (1,85 billion dollars), Virgin Islands (1,7 billion dollars), France (1,5 billion dollars), Switzerland (1,3 billion dollars), Italy (972 billion dollars) [13].

Practically all investments at the present time come to the principal city. The investment volume to Kyiv in the 2015 year was 93,9% of total FDI. It does not promote a uniform social-economic development of the regions and it intensifies the further gap of social-economic development between the principal city and other regions.

The investment climate analysis in Ukraine allows determining such main reasons, which prevent the attraction of foreign investment to the country:

- imperfection of rules and regulations;
- high level of shadow economy (38% in the 2016 year);
- high level of corruption;
- low level of confidence to Ukrainian government;
- the absence of satisfactory guaranteeing and insurance from investment risks;
- low level of investment liberty (the investment liberty index 20% in the 2016 year by the average world index 50%);
- low level of economic liberty (162 place from 178 countries of the world);
- high inflation level;
- non-stationary course of the national currency;
- high level of distrust to judicial system (to justice system) (7,5/10 points);
- complicated tax administrating and unstable legislation(5/10 points);
- low purchasing power of population (3,9/10 points);
- high level of financial-economic uncertainty;
- social-politic instability.

So despite conducted reforms in 2014-2016 years, there still exist many obstacles for the attraction of FDI to Ukraine.

By the program «Strategy 2020» it was foreseen the assuring of the net inflow of foreign capital to the country in the volume of 40 billion dollars during five years. It has foreseen the following changes:

1. The secured in legislation guarantees of activity for investors: to foreign investors there will be applied the national regime of investment activity (equal conditions with domestic investors).

2. For foreign investment protection, there was ratified Washington Convention of 1965 year «On the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States».

3. There were signed and ratified intergovernmental agreements about promotion and mutual protection of investment with more than 70 countries of the world.

4. There were introduced changes to the legislation, which is connected with the improvement of licensing, of administrative services, creation and liquidating of business, with the state supervision and control, with technical regulation, with forming custom procedures [14].

But, as the reality witnesses, these measures are not sufficient. That is why there was proposed a bill about the introduction of fiscal reliefs. It was planned to dismiss the participants of special industrial parks from tax payments for the term of five years, and during the next five years – 50% of the sum of taxes. But this Law was not adopted, though the experience of the Visegrad group countries witnesses about the positive experience of introducing of fiscal reliefs for investors, particularly, at the first stage of reforms and in conditions when exists the necessity of assuring a rapid economic growth, a growth of employment and so on.

The changes in legislation for investment climate improvement, as the practice shows, are not sufficient. The Visegrad group countries on their own experience confirm the fact that the foreign investment inflow promotes a rapid economic growth on the basis of modernization in conditions of macroeconomic and political stability; the presence of favourable legislative and institutional base, the efficient system of usage of the law; the minimal administrative and transaction expenses of realization of investment and enterprise activity; the liberalization of commodities movement, capital movement, resources movement, incomes movement; to the presence of various attractions and so on. Only assuring of all these conditions will allow using such competitive advantages of Ukraine in the international investment process as high-skilled and high-educated manpower, nature-climate conditions, geographical situation, unsaturated distribution markets, and other.

Conclusion

FDI has played an important positive role in the development of national economies of the Visegrad group countries, in their rapid integration into the world economy. Foreign investors have created additional places of work, have assured dynamical economic growth, the raising of industrial production, and have raised the technological level. Along with investment foreign companies have brought to these countries technologies, knowledge, modern organizational and management experience, have raised the competitive ability and export potential of their national economies.

According to results of analysis of the role of FDI in the development of economies of the Visegrad group countries, one can make the following recommendations for Ukraine:

- to assure effective institution environment for the inflow of FDI;
- to assure favourable business environment for the inflow of FDI;

- to assure social-political, macroeconomic, financial stability;
 - to assure restoration and raising of the trust to the power institute, to its politics, in particular, the realization of investment politics;
 - to realize the principle of equal rights for domestic and foreign investors;
 - to promote the inflow of FDI in the branch of critical import, in strategic branches, for solving the problems of reindustrialization, for the infrastructure development, and others;
 - to establish the open system of the state grant support of investors, including foreign ones;
 - to assure the infrastructure development, including at the expense of creation of industrial parks, the attraction of financial aid of the European Union funds;
- to establish the promotion system for investors, the activity of which is directed to the development of depressed regions and branches, increasing employment, infrastructure improvement, implementation of modern technologies, the technical modernization, the income reinvestment and other (tax preferences, grants, juridical support, information support, consulting support of investors and other).

References:

1. Eurostat. 2016. Eurostat database. [Online] Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
2. Glinkina, S.P. Kulikova, N.V. Sinitsina, I.S., 2014. Central and Eastern Europe Countries: Eurointegration and economic growth. M.: Institute of Economics, Russian Academy of Sciences.
3. Mileva, E, 2008. The Impact of Capital Flows on Domestic Investment In Transition Economies. ECB Working Paper Series, № 871, 21.
4. The World Bank. 2016. Doing business. [Online] Available at: <http://www.doingbusiness.org/rankings>
5. World Economic Forum. 2016. Competitiveness Rankings. [Online] Available at: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/>.
6. World Economic Forum. 2016. The Global Competitiveness Report 2015-2016. [ONLINE] Available at: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
7. The World Bank. 2015. Knowledge Economy Index. [Online] Available at: <http://www.worldbank.org/kam>
8. Ernst & Young. 2016. Investment attraction research of Europe Countries. [Online] Available at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-european-attractiveness-survey-russia/\\$FILE/EY-european-attractiveness-survey-russia.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-european-attractiveness-survey-russia/$FILE/EY-european-attractiveness-survey-russia.pdf)
9. Banco Santander, S.A 2015. Best countries to set up a business 2015. [Online] Available at: <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas>
10. CzechInvest. 2016. Investment incentives. [Online] Available at: <http://www.czechinvest.org/data/files/investment-incentives-matrix-on--5205-en.pdf>
11. Polish Information and Foreign Investment Agency. Investment incentives. [Online] Available at: <http://www.paiz.gov.pl/index/?id=3f4bd1f117b18afa131c48de15486652>
12. Ernst & Young. 2015. Worldwide Corporate Tax Guide. [Electronic resource]. – [Online] Available at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide_corporate_tax_guide_2015/\\$File/Worldwide%20Corporate%20Tax%20Guide%202015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide_corporate_tax_guide_2015/$File/Worldwide%20Corporate%20Tax%20Guide%202015.pdf)
13. The State Statistics Service of Ukraine. 2016. Investment activity in Ukraine. [Online] Available at: <https://ukrstat.org/uk>
14. The Sustainable Development Strategy «Ukraine–2020». [Online] Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

Novikova I.

*Candidate of Economic Sciences, Senior Research Scholar,
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

Bedyuh A.

*Candidate of Physics and Mathematics, Senior Research Scholar,
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

Zhou Huiyu

*Postgraduate Student,
Odessa National Polytechnic University*

CONDITION AND PROSPECTS OF SCIENCE IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF INTEGRATION OF UKRAINIAN RESEARCH COMMUNITY INTO THE EUROPEAN KNOWLEDGE TRANSFER

Summary

The current phase of global economic development is characterized by technological breakthroughs. However, the implementation of innovation and technological breakthroughs requires adequate scientific and technical potential that calls for funding of science at the appropriate level, which is at least of 3% of GDP. In Ukraine, the funding level of research and development sphere is very low – about 0.23% in 2016. This chronic underfunding has transformed the science in Ukraine into the spending area, at a time when it should serve as the major source of economic growth. Currently, the State's government broaches a point of establishing adequate financial and organizational conditions in order to restore the Ukrainian science and cause its self-repayment and profitability. The universities are the major source of technology all around the world and in Ukraine in particular, and technology transfer is the main tool for the innovation process, which implies commercialization of commercially attractive researches. Given the fact that Ukraine has a strong scientific and technological potential, the development of an effective system of university-based technology transfer and strengthening of interaction between scientific and production spheres are to become important factors for innovation-driven growth in the State. The corresponding organization departments of Ukrainian universities are just starting to form, particularly in the Taras Shevchenko National University of Kyiv. The prospect of successful development of the network of university-based technology transfer in Ukraine will determine the conditions of integration of Ukrainian science into global and Common European scholastic environment; the latter should be carried out through equitable scientific and technical cooperation.

Introduction

The science and advanced scientific achievements are the engine of the world progress. This global trend has not lost its relevance by now as instead it rather increases its scale, as evidenced by the «Science Report: Towards 2030», published by the UNESCO in late 2015 [1]. The European Strategy for Smart, Sustainable, and Inclusive Growth «Europe 2020», adopted by the European Union in 2010 after the crisis of 2008-2009, also determines the development of innovations the priority factor of socio-economic, geopolitical, industrial, and technological growth and, therefore, proposes to substantially increase investments in research and development

activities (specifically in alternative sources of energy) [2]. The report of the European Commission, «Europe in a changing world – Inclusive, innovative and reflective societies» in the context of the program «Horizon 2020» is focused on the huge anti-crisis potential of innovative products and new innovative forms of management in universities.

Given the global trends, Ukraine has also declared its intention to innovation growth as a part of the implementation of the Sustainable Development Strategy: Ukraine – 2020 [3]. The troubled historical period of reformation of socio-economic and geopolitical relations that Ukrainian society is currently undergoing stipulates the circumstances, in which our State has to look for ways to respond decently to contemporary global challenges. The necessity for changes of the policy has destroyed the balance of state institutional foundations and, in particular, has led to the instability of the economic system. It has also revealed the lack of conformity of legal framework that regulates business forms of cooperation and the institutional discrepancy of economic reality, in which the implementation of the European principles and practices of public administration is to be realized. In this regard, the innovative development of Ukraine becomes a critical and necessary imperative of the socio-economic growth. However, the transition of the economy to innovation-based development requires substantial revision of targets, mechanisms, and rules for resources allocation, attracting investments and establishment of conditions for the effective use of human creativity. This has resulted in increased attention to the process of institutionalization of «invention-market-product» chain, where the moment of technology transfer from the research sphere to the production one has a special relevance.

Part 1. The science as a basis for the innovative development of the world

The prosperity of innovation sector in the world has become possible through growing trend of increasing the contribution made by research universities. An overall level of funding for the universities' research is one of the key figures of innovation level of a state. World experts in innovation argue that for the success of innovation, the economy needs to maintain the funding level for science equal to or more than 3% of GDP [3]. Therefore, the developed nations allocate significant funding for science. For instance, in 2010 Finland was a leader in spending on research and development with 3.87% of GDP, the US spent 2.85%, Japan – 3.41%, Germany – 2.82%, and Ukraine spent only 0.83%. Over the last decade, spending on science in the world (despite the crisis of 2007-2013) has increased to 30.7%, outpacing the growth of global GDP (20%). The countries of Southeast Asia, South-Eastern Europe, and the CIS are the most active in an increase of funding for science from 29% in 2007 to 37% in 2013. Their total share in global spending for the industry and filed patent claims have increased at least twice over the past 10-15 years [3]. For today, Israel invests the largest share of its income in science – 4.21% of GDP. Even African countries are increasingly relying on research and innovation, trying to get out of the poverty trap. For example, Kenya has increased its spending on science from 0.36% of GDP in 2007 to 0.79% in 2010. However, in Ukraine in recent years, a systematic decrease in funding for science has been taking place – from 3% of GDP in 1991 to 0.23% of GDP in 2016 [4]. In 2015, the Global rating of the world's most innovative economies – Bloomberg Innovation Index – has shown that South Korea is a leader in the size of spending share of GDP for high-tech manufacturing. The second place belongs to Germany, Sweden is the third, Japan is the fourth, and Switzerland is the fifth. The United States ranked only the eighth on

the list, and China that simply copies most of the technologies is the 21st, when Ukraine is only the 41st [5].

The chronic underfunding of science over the past 20 years in Ukraine has resulted in its global rating downgrade upon indicators of socio-economic development. In 2013, Ukraine held only the 55th position in the industrial competitiveness ranking among 140 countries (and the 42nd in 1990). Such post-Soviet countries as Lithuania – 38th place (in 1990 – 56th), Belarus – 37th (in 1990 – 46th), and Russia – 32nd (in 1990 – 26th) are far ahead, while the 1st place belongs to Germany, 2nd – Japan, 3rd – South Korea (in 1990 – 17th), 4th – the USA, 5th – China (in 1990 – 32nd), and neighbouring Poland takes 21st place (in 1990 – 51st), Slovakia – 25th (in 1990 – 37th), Turkey – 30th [6] (in 1990 – 39th). Ukraine lags significantly behind also upon the level of complexity of manufacturing processes. Its share of medium and high-tech industries is about 16.3% (according to the classification of production structures EU27, the share of high-tech structures must be at least 20% for the sustainable development of the economy). For a comparison, in some EU countries, the share of medium and high-tech products is – 62.2% in Switzerland, 58.8% in Germany, 44.3% in Austria, 45.1% in Slovenia and 35.7% in the Czech Republic. In Ukraine, the share of medium-low and low-level products makes up similar percentage (57.1% in production and 59.7% in export) [7].

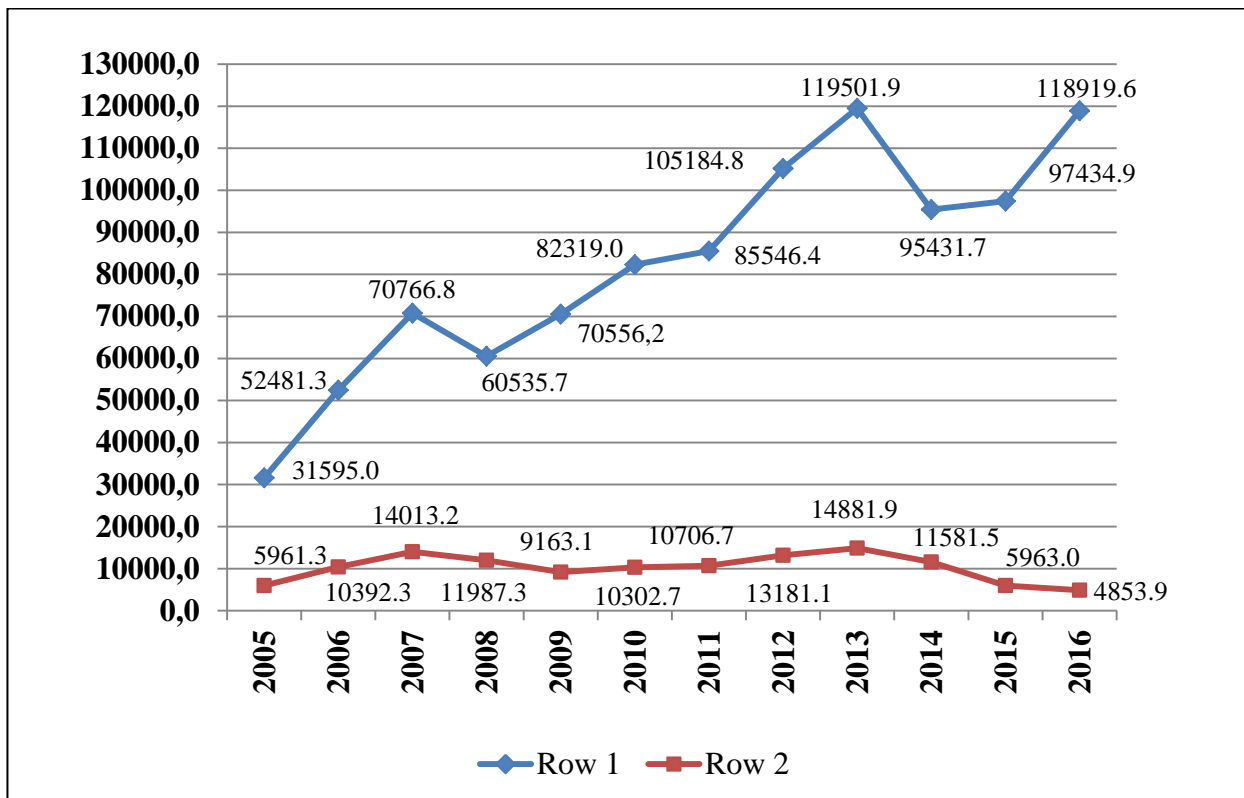
Part 2. Trends development of science in Ukraine

Even the leading scientific and research institutions of the State has suffered from the ill-considered approach to the development of science and increasing of the innovation activity. Figure 1 clearly shows the fluctuation of science funding in the main research university in Ukraine. The figure also demonstrates that the level of funding in 2015 in currency denominations is significantly lower than ten years ago (2005). Of course, the serious geopolitical challenges have affected the redistribution of the budget funds in Ukraine in 2014-2015, in particular, conducting of anti-terror operation in the east of the country and strained relations with Russia. Nevertheless, this cannot fully justify a disappointing current financial position of the state priority sector.

Limited funding of science has caused instability in the employment of scholars. Such a negligent attitude causes the uncertainty about the future among scholars and forms their will to change the scope or place of activity. This is also evidenced by the tendency of a staff reduction in the Scientific Research Department of the Taras Shevchenko National University of Kyiv – see Figure 2.

Starting from 1990 the number of scholars in Ukraine decreased by almost 5 times in total, namely from 313 thousand (1990) to 64 thousand (2015) [9], while the total number of scholars in the world is confidently growing, namely from 6.401.000 in 2007 to 7.759.000 in 2013. The most rapid growth of scholars' number (up to 820 million!) has taken place in the Asian region [10]. Maintaining of negative dynamics in headcount of staff in Ukrainian science leads to the formation of a threat of further deepening of its sectorial structure deformation.

A research work prestige and logistical support of scientific research have decreased, so did the efficiency of the work implemented that in its turn has caused a phenomenon of the innovative illiquidity of the scientific component of the national economic system. Chronic underfunding has transformed the science in Ukraine into the spending area, at a time when it should serve as the major source of economic growth.



Row 1 Research funding at the University, UAH, ths
 Row 2 Research funding at the University, USD*, ths
 *Exchange rate at the beginning of the relevant year

Fig. 1. Total research funding at Taras Shevchenko National University of Kyiv on 2005-2016 years

Source: [8]

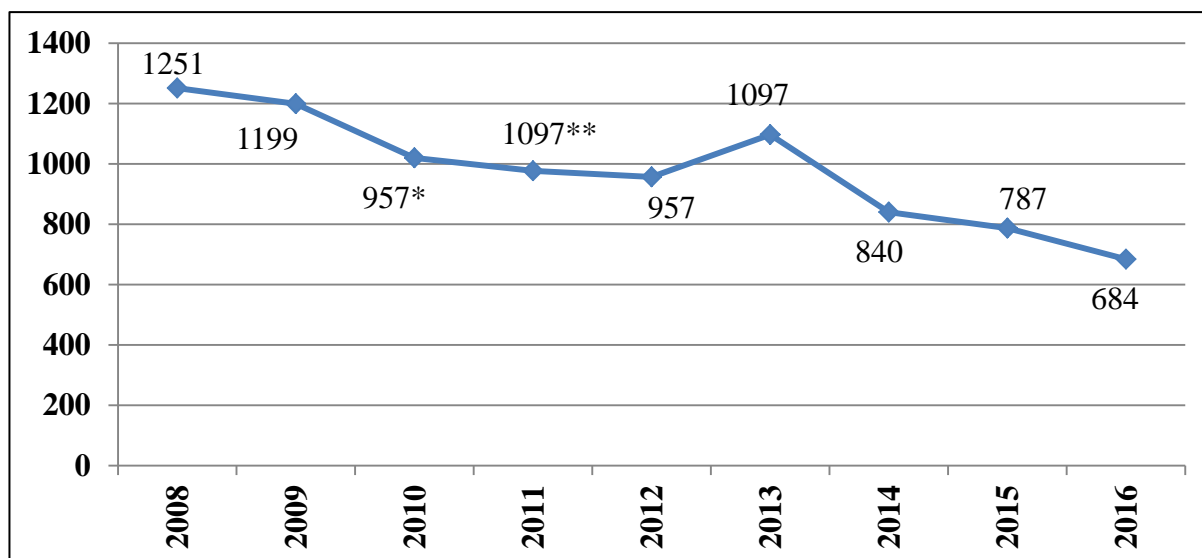


Fig. 2. Changes of the number of scholars at Taras Shevchenko National University of Kyiv during 2008-2016 years

*Number of positions is 838.15 (on 31.12.2012).

**Number of positions is 868.6 (on 31.12.2013)

Source: [8]

Currently, the State's government broaches a point of establishing adequate financial and organizational conditions in order to restore the Ukrainian science and cause its self-repayment and profitability. Now scientists of the Ukrainian universities are learning to earn for themselves. Every year the amount of money earned by providing paid services increases (Figure 3). Only in 2015, the Taras Shevchenko National University of Kyiv has gotten UAH 4,590 thousand for performed contractual research works, scientific-and-technological expertise and other scientific services. The University has also additionally gotten 7.480 thousand UAH of international grants [10]. However, these resources cannot influence the situation efficiently.

The analysts have shown that the science remains a spending area up to certain level of research intensity of GDP and with low funding level, it can accomplish only those functions (in particular socio-cultural, educational and general) that are not related to securing economic growth. The economic returns start after reaching a critical level of science funding of GDP and, particularly for a country like Ukraine, this level should be not less than 1.7-2.0% of GDP. For this reason, such a level of research costs has been included in the Concept of scientific, technological, and innovation development of Ukraine and the Law «On Scientific and Scientific-Technical Activities». However, the funding indicators declared by the State are still remaining desirable for researchers.

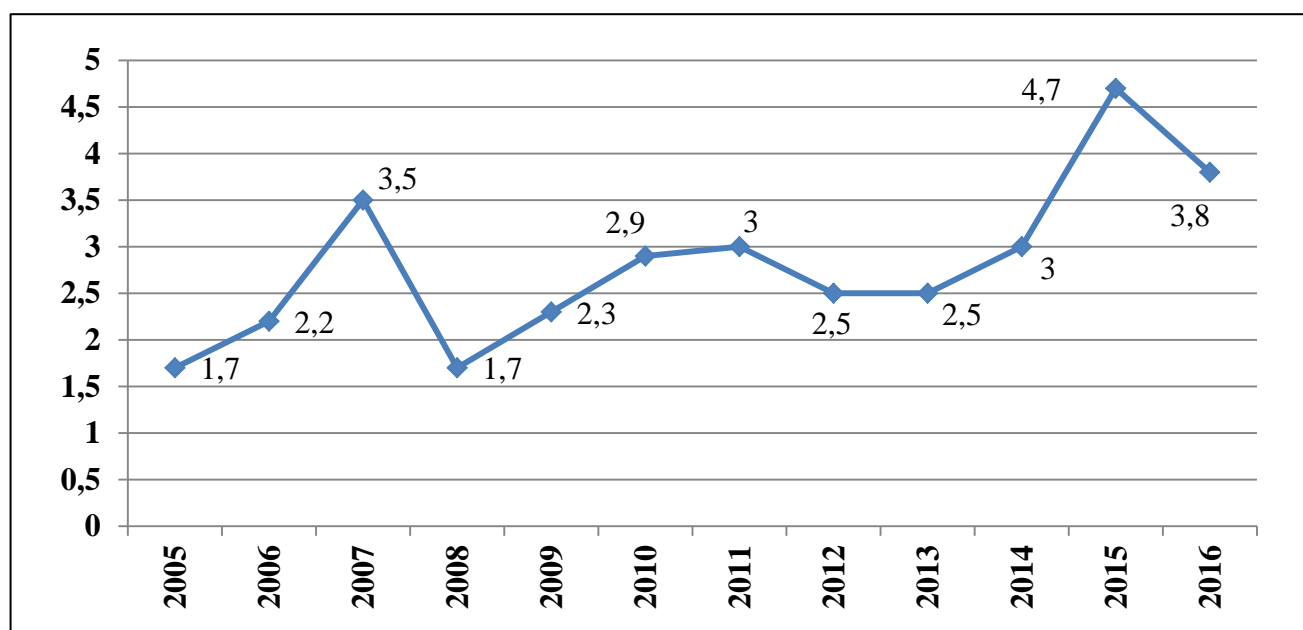


Fig. 3. Funds earned through paid services, % of total funding of science at the University

Source: [8]

At the same time, the scientific and technical potential of Ukraine has the form of an aggregate of all resources of scientific and technological activities and respective supplies. In late 2015, it comprised of research and development plant, which consisted of 978 organizations (including special research equipment, facilities, laboratories, experimental organization departments) performing research and development works¹. The scientific and technical potential of Ukraine also included highly-qualified staff

¹Data are presented excluding of temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea, Sevastopol, and the zone of the anti-terror operation.

total of 64 thousand persons (scientists, researchers, engineers, designers and scientific and engineering personnel); informational system (scientific forecasts, patent bank and copyright certificates, information on global advances in natural sciences, etc.); institutional system (planning, management and financing of R&D).

Part 3. Technology market formation

Recovering from negative trends in the research industry is possible through the growth of limited public funding of scientific R&D and by efficient establishing the commercialization of university technologies. Despite the considerable amount of national theoretical researches and gathered practical experience of recent years, the efficient development of principles of academic entrepreneurship calls for decision-making in order to support unified approaches to improving the mechanism «from an idea to a practical result.» In this connection, it is necessary to expand the areas, scope, and degree of international technological cooperation, including the creation of an extensive infrastructure of institutions engaged in professional promotional support for innovative and technological products. In the civilized world, the technology transfer centres are the main institutional departments that connect science with business and are professionally engaged in the commercialization of inventions and developments. These organization departments operate at every strong university in the US, Europe, and Asia. Currently, such centres are beginning to be established also at leading research institution (the National Academy of Sciences of Ukraine) and Ukrainian educational establishments (the National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute», the Kyiv National University of Technologies and Design, Kyiv National Economic University, National Transport University, Odessa National Polytechnic University etc.). The adoption of the Law of Ukraine «On State Regulation of Activities in Technology Transfer» [11], which determines the legal, economic, organizational, and financial principles of the state regulation of activities in technology transfer, has become a momentum for their formation. The Law is aimed primarily at assuring effective use of scientific, technical, and intellectual potential of Ukraine, on efficiency of manufacture, protection of property rights to the newly created Ukrainian technologies in the states where they are (or planned to be) in use, as well as the expansion of international scientific and technical cooperation in the industry. However, the Law contains many gaps that impede the process of technology transfer in Ukraine and commercialization of Ukrainian scientific achievements. In particular, the Law does not define the infrastructure of technology transfer in Ukraine. For this reason, the transfer of innovative technologies of subjects (namely, the universities, research and technological parks, technopolises, and business incubators, other innovative structures and also subjects serving the purchase and sale of technologies, technology transfer centres, networks, innovation centres, expert consulting firms etc.) that have produced them, has been passed over. It significantly complicates the process of business structures' formation in the transfer of high technologies and innovations industry.

However, the transition to commercial development of Ukrainian science is challenged not only by the shortcomings of the legal framework but also by the passively formed mentality (the trait of society, which comes out in inhibited activity and action, devoid of initiative, notably in the process of research and development work performance with the purpose of income acquisition²), on which the Soviet era and time of planned economy left their mark.

The National Academy of Sciences of Ukraine was a pioneer in the establishment of technology transfer process: in 2008, they issued the order governing the transfer

²The authors' definition

of technology, innovation and intellectual property [12]. Due to this, a demand arose for establishing organization departments, which main objectives would be: 1) to conduct research aimed at identifying of objects of intellectual property rights, ensuring of obtaining corresponding rights and protection documents; 2) innovation activities, conducting marketing and patent studies; 3) technology transfer and license activity.

In 2009, the Department of Intellectual Property and Technology Transfer of Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman was established. Currently, it performs an analysis of results of research and teaching work of the university departments to identify commercially significant objects and objects, titles to which are advisable to safeguard. It also performs legal protection of intellectual property created in the process of educational and scientific activities through the preparation, producing, and filing of applications to obtain protective documents (patents and certificates). Alongside this, the Department makes actions to maintain the force of aforesaid documents. Legal regulation of relations between authors of scientific and technical products and the University also falls within the competence of the Department. It takes measures aimed at the commercialization of intellectual property of the University; development of license agreements and other agreements for the disposal of intellectual property rights; providing consulting and legal assistance regarding personal non-property and property intellectual rights realization for the University employees and creators of intellectual property [13].

The Technology Transfer Centre of Odessa National Polytechnic University has been operating since 2011. Its mission is the commercialization of the university research; promoting of innovation in the university; establishment of conditions for the effective interaction between science and industry [14].

Since 2011, the employees of the Information Provision and Transfer of Technologies Office of the Kyiv National University of Technology and Design have been providing services related to the promotion of innovative products/technologies and search of partners for further commercialization of developments; search for innovative products, technologies, and services for business and certain needs; search of business partners in certain lines for cooperation; search of partners for joint participation in research and development projects of the EU (Horizon, Eureka, Eurostars, Erasmus +, etc.) [15].

In 2016, the Technology Transfer, Innovation, and Intellectual Property Office was established in the National Transport University [16]. The main tasks of this office are participation within their competence in the implementation of the state policy in the technology transfer industry, innovation, and intellectual property; organization of research in order to identify intellectual property rights created as a result of educational and research activities of the University; detection (identification) of competitive scientific and technical products for further commercialization; determination of technologies and their components for the identification of competitive results of scientific and technological developments of the University; methodological support, protection of inventions, utility models, trade secrets, computer programs, databases and other intellectual property (IP) created at the University; organization of marketing and patent studies; implementation of measures on the use of scientific and the R&D results and intellectual property rights for the University's high technology products; support of the University's licensing activities and technology transfer; analysis of scientific, technical and research activities of the University regarding the possibility of making proposals to the database of system of

transfer of energy-saving technologies for the development of road transport complex of Ukraine, exhibiting, transferring to third parties.

**Part 4. Science development prospects
in Taras Shevchenko National University of Kyiv**

The State’s leading university, Taras Shevchenko National University is also engaged in the development of technology transfer network. Finalization of the entry into the Ukrainian National Technology Transfer Network was made in 2011. For the purpose of effective work in foreign, especially European, technology markets in 2011, the University has become a member of the Consortium EEN-Ukraine (EEN Enterprise Europe Network). Under this collaboration, the University represents the best Ukrainian innovation in the EEN, which is a key European tool to establish contacts between science and business. Currently, the University has placed 38 offers (22 own ones and 16 from other universities and institutions of NAS of Ukraine), which is about 50% of all offers presented in the EEN [10].

The State’s leading university, Taras Shevchenko National University is also engaged in the development of technology transfer network. Finalization of the entry into the Ukrainian National Technology Transfer Network was made in 2011. For the purpose of effective work on foreign, especially European, technology markets in 2011, the University has become a member of the Consortium EEN-Ukraine (EEN Enterprise Europe Network). Under this collaboration, the University represents the best Ukrainian innovation in the EEN, which is a key European tool to establish contacts between science and business. Currently, the University has placed 38 offers (22 own ones and 16 from other universities and institutions of NAS of Ukraine), which is about 50% of all offers presented in the EEN [10].

The system of technology transfer in the University is developed by the Research Department (RD). In 2016, the basic functions of management of technology transfer issues were handed over to the Patent and Licensed Department, which is a unit of the RD.

Figure 4 shows the place of the technology transfer system in the general management scheme of the University and its relationship with the international technology transfer network – Enterprise Europe Network (EEN).

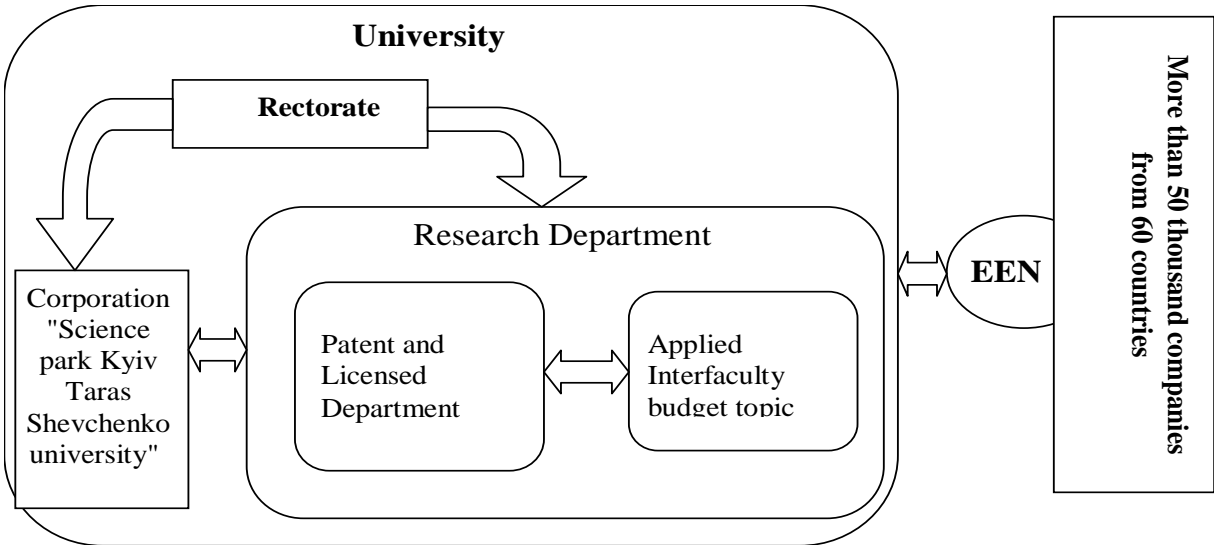


Fig. 4. The place of the technology transfer system in the structure of university management (the authors’ own development)

The main objectives of the Patent and Licensed Department are: advice on design of patents or certificates on intellectual property rights; execution and support for applications for inventions (utility models), record keeping concerning patents, certificates; preparation, registration and maintenance of contracts between the University and the inventors, execution and maintenance of license agreements, intellectual property protection in administrative and judicial procedure. In the structure of the Patent and Licensed Department, there is a group of support for international projects, the main task of which is the aid in the preparation and maintenance of international projects and grants, including the European framework program – the Horizon 2020. In addition, specialists of the Department are involved in other aspects of the technology transfer, including the popularization of University research products at various exhibitions, business conferences, business negotiations, work with the EEN and so on.

Also within the framework of the topic «Development of methods of control of technology transfer system» (budget applied research on 2016-2017), the approaches for improving management of technology transfer are developed, implementation of which will allow the formation of sustainable competitive advantages for researches of Ukrainian universities and research institutions. In this regard, a special attention is focused on developing methods of commercialization of research and development, as the effective system of commercialization at the University is an urgent need, which is primarily connected with the low level of funding. In addition, the team of scientists, who works on this topic, is also involved in the organization of all activities related to the technology transfer at the University.

In 2017, Ukraine became a full member of the European Union Program – Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (COSME). At this Program, the project «Innovation capacity building in Ukrainian SMEs and enhancing cooperation with European SMEs» was won, in the performance of which the main attention will be focused on work of the Consortium EEN-Ukraine and which provides additional financial resources for the development of the technology transfer at the University.

The primary practical task of the University technology transfer is a continuous update of the database of projects that have commercial potential. At the beginning of 2017, this base has about 140 proposals. Then these proposals are being presented in Ukrainian market, mainly through the participation in annual national and international exhibitions, as well as in the three key technology markets of the world – the EU, the US, and China. Presentation of the proposals in these markets mainly takes place through electronic networks. For instance, in the EEN since 2014 with the participation of the University there were presented more than 40 technical and business proposals. In 2016, the six partnership agreements were signed within the framework of the EEN

In the Chinese market, the job primarily consists of the presentation of proposals on core activities in China and cooperation in joint projects. Currently, negotiations on the organization of several joint Ukrainian-Chinese research groups in the fields of energy, radio physics, biotechnology, and medicine are conducted.

Much attention is focused on the project application and contests in various international and EU programs. In particular, at the framework of the Horizon 2020 Program, the six University research projects are running.

The main component of the innovation product is the Intellectual Property and so the special attention at the University is given to the creation and protection of intellectual property rights (IPR). At the beginning of 2016, the University has

become the owner of almost 160 papers on objects of intellectual property (OIP), out of which more than 90 are patents and discoveries, that is 58.8%, 50 patents are for utility models that is 32.7%, 1 patent is for an industrial design that makes up 0.7%, 2 patents are for plant varieties – that is 1.3%, 2 certificate brands – that is 1.3%, 8 certificates of registration of copyright that makes up 5.2% of the total number of the OIP [10].

Table 1

Indicators of inventive activity of researchers at the University

Years	Number of protective documents received/applications filed			
	Total	Certificates (Scientific works, computer programs, etc.)	Patents on inventions	Patents on Utility Models
2007	18/12	-	-	-
2008	28/18	-	-	-
2009	12/17	-	-	-
2010	16/26	-	8/16	8/10
2011	27/25	7/8	17/7	13/10
2012	16/24	-	-	-
2013	36/23	4/4	26/13	6/6
2014	29/16	-	22/20	14/9
2015	20/33	4/6	8/20	8/7

Source: [8]

Strengthening the economic role of the factor of knowledge within the civilizational development of the world determines the need of reviewing of the productivity of research and development advances and identification of areas, where it is necessary to conduct a research in order to assure its commercial achievements. It stems from the fact that a number of inventions that have been made in Ukraine are considerably less than the number of applications for utility models, which are simpler to file and execute but much lower in terms of commercial impact. So, in 2011-2015, all domestic educational institutions have received more than 36 thousand patents on inventions and utility models but the number of inventions is only 5.5 thousand. The leader is the National University of Food Technologies – for the past 5 years it has gotten 462 patents on inventions, the second place belongs to the National Agricultural University of Ukraine with its 249 patents [17].

In order to increase the innovation and investment attractiveness of scientific research and increase the individual activity of employees, including topic leaders and heads of departments in innovative and investment activities of the Taras Shevchenko National University of Kyiv, the following measures are being taken:

1. The institutional process of technology transfer is being established at the level of the University, Ukraine, Europe and globally.
2. The scientific and technical cooperation with business in the field of technology transfer is becoming more active (negotiation and conclusion of agreements).
3. The conferences, round tables, seminars, presentations, exhibitions, and fairs are being organized in order to: 1) search of partners for carrying out joint research, scientific research to order, implementation of the University developments; 2) finding clients on the acquisition of intellectual property of the University.

However, within the process of university researchers' intellectual achievements commercialization, a dilemma arises of how to distribute intellectual property among all entities participating in the process of its creation and who should retain ownership of the invention – either institutions, which employ researchers, or government, or the commercial organization that has funded the research project, or those who have directly conducted the research (researchers). In this respect, the American model, which is established under the Bayh-Dole Law in 1980, allows the university that is performing research under the governmental financial support, to receive intellectual property rights and, therefore, freely dispose of it, that is, apply for patents on research results and issue licenses to third parties. This model has spread over many industrially developed countries but in some countries like Finland and Italy, inventors also have the opportunity to get the intellectual property rights.

The property right and the distribution of proceeds from the transfer of technology are two different things. While the ownership right can belong to the university, the policy in the distribution of proceeds of intellectual property of universities is generally different. According to experts, the revenues from the commercialization of this property should be shared among all stakeholders. This problem usually remains in separate institutions and there are different schemes for its solution within one country. In Singapore, the National University of Singapore (NUS) divides net income (net of expenses up to 15% of revenue) as follows: 50% to the inventor (s), 30% to the department, 20% to the university. On the other hand, the Nanyang Technological University royalty revenues are distributed as follows: 75% goes to the inventor and the rest to the university. The Mahidol University, the leading Thailand's University, has more or less the same distribution system as the NUS: 50% of net income belongs to the inventor, 30% to the university, and the last 20% is evenly distributed among other teachers and departments. In Korea, a leading Korean Institute the Korea Institute of Science and Technology (KIST) transfers 70% of the funds received from the project to the inventor. The Seoul National University in the case of small projects commercialization with income less than 20 million of income directs 100% of funds to the inventor and when the project is bigger, this portion drops to 60%. In the Philippines, according to the Implementing rules and regulation of the Magna Carta for scientists, engineers, researchers, and other scientific and technical personnel (Law of the Republic 8439), the researcher usually gets 40% of the total financing of the project and the relevant government agency should accept the balance of costs. In China, the share of income derived from the commercialization of the research project is between 50% and 80% and is directed to the team of researchers, 10-25% is received by the university and last 10-25% go to the corresponding department [18].

The rewards scheme of researchers is one of the main factors stimulating the generation of innovation in the leading universities of the world and, therefore, the economic growth and the return on investment in human intellectual resource and, at the present, it is under discussion including Ukraine.

Conclusions

Consequently, the conditions of development of science in Ukraine are currently unsatisfactory, as the funding is extremely low and institutional basis of functioning is inefficient. However, considering the significant scientific and technological potential Ukraine is having inherited from the Soviet period, alongside with the current start of formation of technology transfer system in Ukraine (the corresponding organization departments are already functioning in leading

universities), it is arguable that Ukrainian scientific community is able to rightfully integrate the European system of knowledge transfer. Certainly, it calls for working and coming up with various major problems in the sphere, in particular, learning how to commercialize inherent scientific advances professionally and to distribute related proceeds maximally fair.

The authors are convinced that in order to accelerate the integration of Ukrainian scientific community into the European system of knowledge transfer conducted by public officials, managers of higher education establishments, corresponding organization departments and by research groups, it is necessary to:

- set up a cooperation of science and business sector, specifically by means of an extension of technology transfer network and widening of its functional stress range;
- put in place the efficient methods to commercialize the production of research and development;
- assure the funding of the whole cycle of innovation process from fundamental researches to the sale of innovations within the industry (particularly by finding investors and partners in business entities) on the economically feasible level;
- lay out priority science industries with budget funding and to develop a national strategy focused on the development of technologies of the sixth revolution (eco-, nano-, and biotechnologies);
- make the expansionary privileges (tax, customs, credit facilities etc.) applicable for the whole innovation process;
- create attractive terms for an exhibition of national intelligence in order to save and increase it;
- form the media space in order to popularize the inventive activity among other young specialists;
- increase the number of productive deals with European partners etc.

References:

1. UNESCO science report Towards 2030 (2015), <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235406e.pdf#235440>
2. Europe 2020. Priorities (2010), http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_en.htm
3. Stratehiy a staloho rozvytku «Ukrayina – 2020» (2015). Ukaz Prezydenta Ukrayiny vid 12 sichnya 2015 roku No 5/2015 Pro Stratehiyu staloho rozvytku «Ukrayina – 2020», <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
4. Shadura V., Zahorodniy A., Kordyuk O. (2016) Chypotriben Ukrayini Akademichnyy universytet? Dzerkalotyzhnya. Ukrayina, No 21, 11 chervnya
5. Jamrisko M. (2016) These are the world's most innovative economies. Benchmark, January 19, <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-01-19/these-are-the-world-s-most-innovative-economies>
6. Industrial development report 2016: The role of technology and innovation in inclusive and sustainable industrial development (2016). United Nations Industrial Development Organization, Vienna, 262 p., P. 200
7. Danylyshyn B. (2016) Chas modernizatsiyi: de ukrayins'ka nauka? LB.ua, 26 lyutoho, http://society.lb.ua/science/2016/02/26/328971_chas_modernizatsii_de_ukrainska.html
8. Richni zvity naukovo-doslidnoyi chastyny (2005-2015 rr.) Kyyivs'kyy natsional'nyy universytet imeni Tarasa Shevchenka, <http://science.univ.kiev.ua/research/report/>
9. Naukova ta inovatsiyina diyal'nist' (1990-2015). Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny, http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html
10. Naukovo-doslidnyts'ka robota v Kyyivs'komu natsional'nomu universyteti imeni Tarasa Shevchenka: pidsumky za 2015 rik i zavdannya na 2016 r. (2016). Kyyivs'kyy natsional'nyy universytet imeni Tarasa Shevchenka, K., 235 P., http://science.univ.kiev.ua/upload/2ZVIT_SCIENCE_2015.pdf

11. Zakon Ukrainy «Pro derzhavne rehulyuvannya diyal'nosti u sferi transferu tekhnolohiy» vid 14.09.2006, No 143-V. Sayt Verkhovnoyi Rady Ukrainy, <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/143-16>
12. Rozporyadzhennya «Pro pidrozdily z pytan' transferu tekhnolohiy, innovatsiynoyi diyal'nosti ta intelektual'noyi vlasnosti» №15, 16.01.2008. Natsional'na akademiya nauk Ukrainy, <http://www1.nas.gov.ua/infrastructures/Legaltexts/nas/2008/directions/OpenDocs/15.pdf>
13. Viddil intelektual'noyi vlasnosti ta transferu tekhnolohiy. Kyiv's'kyi natsional'nyy ekonomichnyy universytet imeni Vadyma Het'mana, http://kneu.edu.ua/ua/science_kneu/csi/ctr_ivl/
14. Tsentr transferu tekhnolohiy (TsTT). Odes'kyi natsional'nyy politekhnichnyy Universytet (ONPU), <http://ctt.opu.ua/?q=uk>
15. Merezhi transferu tekhnolohiy. Kyiv's'kyi natsional'nyy universytet tekhnolohiy ta dyzaynu, http://knutd.com.ua/transfer/trans_ua/
16. Viddil z pytan' transferu tekhnolohiy, innovatsiynoyi diyal'nosti ta intelektual'noyi vlasnosti. Natsional'nyy transportnyy universytet, <http://www.ntu.edu.ua/nauka/intelektualna-vlasnist/>
17. Promyslova vlasnist' u tsyfrakh: pokaznyky diyal'nosti Derzhavnoyi sluzhby intelektual'noyi vlasnosti Ukrainy ta Derzhavnoho pidpryyemstva «Ukrayins'kyi instytut tintektual'noyi vlasnosti» za 2015 rik (2016), K., p. 47, http://sips.gov.ua/i_upload/file/promvlasnist2015.pdf
18. Risaburo Nezu (2007) Technology transfer, intellectual property and effective university-industry partnerships. Economic Research Center, Fujitsu Research Institute, Japan, 48 p.

Pysmenna O. B.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Economics,
Accounting and Entrepreneurship,
Municipal Higher Educational Institution
«Institute for Entrepreneurship «Strategy»
of the Dnipropetrovsk Regional Council»*

THE EFFICIENCY OF USE OF THE URANIUM MINING INDUSTRY RESOURCES

Summary

The development of the uranium mining industry is undoubtedly of great importance for the Ukrainian economy in the present-day conditions because the country is acutely concerned with the problem of energy supply. Given the strategic importance of the industry, the rational use of resources is a priority task in the modern conditions. This is precisely why there is a need to differentiate, according to the components, the indicators of the efficiency of resource use and the introduction of a system of indicators, with the allocation of a resource-saving sector. Further mining of uranium raw materials requires the introduction of a new approach to solving the main problems of the industry. The estimation of the indicators by components, as well as generalizing indicators of resource use efficiency, showed a negative tendency to decrease. The situation that has developed in the raw materials base of the uranium mining industry, without the use of resource-saving measures, can lead to a reduction in the uranium oxide concentrate production and a further decrease in profitability of production. Removing the reasons for the irrational use of the raw material base is possible due to a combination of measures like the integrated use of resources, introduction of resource-saving technologies, use of secondary raw materials as a substitute for the materials. This will make it possible

to obtain additional income through the transfer of technogenic factors to the level of opportunities: the realization of the integrated use of the raw materials mined, utilization of accumulated waste, mitigation of the harmful effects of the industrial activities.

Introduction

The strategic importance of the uranium mining industry for Ukraine's energy independence requires the rational use of resources, which is a top priority in the current situation. Identification of key indicators of resource use efficiency with the allocation of the resource-saving sector will allow developing ways to achieve the priority tasks of the industry, namely, to ensure the economic independence of the country through the development of nuclear power.

At the same time, it should be noted that the condition of the raw materials base of the uranium mining industry is constantly deteriorating due to the significant depletion of developed reserves, a decline in their qualitative and economic characteristics, the complication of production conditions as a result of prolonged operation, and the lack of new developed reserves. An analysis of the raw materials base of the operated uranium deposits shows that through the exhaustibility of the reserves of the deposits explored and exploited, a significant decommissioning of operated mining capacities will take place during the next decade. At the same time, there is a delay in the development of new uranium deposits: only the Novokostyantynivske deposit is planned to be developed among the explored deposits. The main factors that have influenced the current situation are the neglect of the importance of our own raw resource and energy base for the needs of the country's energy, especially in ensuring its energy independence in the future and the lack of support in matters of providing the country in the current period and for the future with strategic energy and raw material resources.

Thus, neglecting the need to introduce a system of indicators that determine the efficiency of resource use with the allocation of a resource-saving sector can lead to a reduction in the level of using the resource component of the industry and further lower the profitability of production. The solution of the problems of irrational use of the raw materials base is possible due to the full use of uranium raw materials, the preservation of material, financial, labour, energy, and other resources and is based on the main areas of rational use of raw materials, which can be reduced to such as the integrated use of resources, the introduction of resource-saving technologies, the use of secondary raw materials as a substitute for materials. This will allow obtaining an additional income through the implementation of the integrated use of the mined raw materials, the utilization of accumulated waste, the reduction of material costs, and the minimization of the harmful effects of industrial activities. Thus, the introduction of a system of indicators of resource use efficiency will make it possible to identify the main directions for the transfer of technogenic factors to the level of opportunities that will not only increase the profitability of the industry but also generate an additional social effect from reducing the man-made burden, improving living conditions and preserving the landscape.

Part 1. Trends in the development of the world's nuclear industry

The problem of resource efficiency use is an important one among the priorities of any industry. This particularly applies to the uranium mining industry, which can ensure Ukraine's energy independence. In these conditions, the study of category «efficiency» is of great importance, which was reflected in the works of many foreign

and domestic scientists. Major contributions to the disclosure of the essence of the concept were made by W. Petty, F. Quesnay, D. Ricardo, V. Pareto, J. Schumpeter, C. McConnell, S. Brue, M. Mescon, M. Albert, F. Hedouri, P. Drucker, P. Samuelson, E.J. Dolan, D.E. Lindsey, H. Leibenstein, S. Fischer, R. Dornbusch, R. Schmalensee, A.D. Vyvarets, L.V. Dysterheft, T.S. Khachaturov, V.I. Lyamets, A.D. Tevyashev, M.D. Bilyk, Y.P. Surmin.

W. Petty, F. Quesnay identified a concept of «efficiency» with the concept of «performance» and considered as an assessment of activities from the perspective of promoting economic life improvement [1].

D. Ricardo defined the category of «efficiency» as «the ratio of the result obtained to a certain type of expenditure.» Thus, the concept of «efficiency» attains the status of a separate economic category [2].

V. Pareto, J. Schumpeter considered the category of «efficiency» as «Economic efficiency of the economic system is a state, in which the optimal ratio of costs and results» [3, 4].

From the point of view of C. McConnell and S. Brue, efficiency is characterized by the relationship between the number of units of limited resources used in the production process and the resulting quantity of a certain product [5].

M. Mescon, M. Albert, F. Hedouri characterize the concept of «efficiency» as the ratio between the volume of production and the resources necessary for the production [6].

P. Drucker believes that «efficiency is a consequence of the correctness of certain things (doing the right things), processes, the performance of functions, tasks, achievement of goals» [7].

P. Samuelson believed that economic efficiency meant the rational use of resources in such a way as to obtain the maximum possible benefits from available resources [8].

E.J. Dolan, D.E. Lindsey interpret efficiency as the choice of the right goals, on which focuses the entire power of the enterprise. According to E.J. Dolan, the efficiency of management lies in the reconciliation of various interests and the formation of an optimal correlation of the set of goals and objectives [9].

H. Leibenstein, S. Fisher, R. Dornbusch, R. Schmalensee believe that «Efficiency is an external concept that takes into account the allocation of resources» [10].

T.S. Khachaturov defines the category of «efficiency» as «the ratio of the economic or social effect to the costs necessary to achieve it» [11].

A.D. Vyvarets, L.V. Dysterheft believe that the efficiency of any process, any type of activity, characterizes the degree of achievement of the goal [12].

M.D. Bilyk defines the economic essence of the category of «efficiency» from the position of three components: the qualitative result of a certain activity characterizing its productivity; the result of effective and rational use of all types of resources; the ratio of the specific final result to the costs that ensured its achieving [13].

V.I. Lyamets, A.D. Tevyashev supposes that efficiency is not just a property of the process of the system functioning, which is reflected in its ability to give a certain effect but the effectiveness of this ability, that is, performance correlated with resource costs [14].

According to Y.P. Surmin, efficiency is an indicator of the success of the system functioning in order to achieve its goals [15].

L.L. Prikhodchenko offers the following understanding of the concepts of «efficiency is a multi-level characteristic, which means the relationship between a product and resources to create it, taking into account the result (connection with

resources, product, and goals but necessarily with effect too, the latter being achieved outside the activity, the process of creating a product or service, namely in the process of its consumption). The performance is related to the technical rationality, these are the results in comparison with the goals, that is, the degree of achievement of the goals, and in comparison with the resources used: at that, both the results achieved and the consequences observed are evaluated [16].

Considering the strategic importance of the uranium mining industry for the Ukrainian economy, rational use of resources is a priority task in modern conditions. Determination of key indicators of resource use efficiency, with the allocation of the resource-saving sector, will allow developing ways to achieve the priority tasks of the industry, namely, to ensure the economic independence of the country through the development of nuclear power. According to the prediction estimates, ranking the sixth in the world in terms of uranium ore resources, our country ranked only the tenth in terms of production volumes in 2015 being considerably inferior to other countries (Table 1). About 64% of the world uranium production is related to the mines of Kazakhstan, Canada, and Australia. In terms of uranium production level that amounted to 1.55% in 2015, Ukraine ranks the 10th in the overall mix but given the availability of promising deposits, there are opportunities to increase the raw materials base. In 2015, Germany and Malawi completely refused to produce their own uranium. Currently, there is an increase in uranium production in the world that covers about 92% of demand.

Table 1

Uranium mining output in the world countries, tons [17]

№	Mining output in countries, tons	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	Kazakhstan	5279	6637	8521	14020	17803	19451	21317	22451	23127	23800
2	Canada	9862	9476	9000	10173	9783	9145	8999	9331	9134	13325
3	Australia	7593	8611	8430	7982	5900	5983	6991	6350	5001	5654
4	Niger	3434	3153	3032	3243	4198	4351	4667	4518	4057	4116
5	Russia	3262	3413	3521	3564	3562	2993	2872	3135	2990	3055
6	Namibia	3067	2879	4366	4626	4496	3258	4495	4323	3255	2993
7	Uzbekistan	2260	2320	2338	2429	2400	2500	2400	2400	2400	2385
8	China	750	712	769	750	827	885	1500	1500	1500	1616
9	USA	1672	1654	1430	1453	1660	1537	1596	1792	1919	1256
10	Ukraine	800	846	800	840	850	890	960	922	926	1200
11	South Africa	534	539	655	563	583	582	465	531	573	393
12	India	177	270	271	290	400	400	385	385	385	385
13	Czech Republic	359	306	263	258	254	229	228	215	193	155
14	Romania	90	77	77	75	77	77	90	77	77	77
15	Pakistan	45	45	45	50	45	45	45	45	45	45
16	Brazil	190	299	330	345	148	265	326	192	55	40
17	France	5	4	5	8	7	6	3	5	3	2
18	Malawi	-	-	-	104	670	846	1101	1132	369	-
19	Germany	65	41	0	0	8	51	50	27	33	-
	Total in the world	39444	41282	43853	50773	53671	53493	58489	59331	56041	60496
	Percentage in the world demand	63%	64%	68%	78%	78%	85%	86%	92%	85%	90%

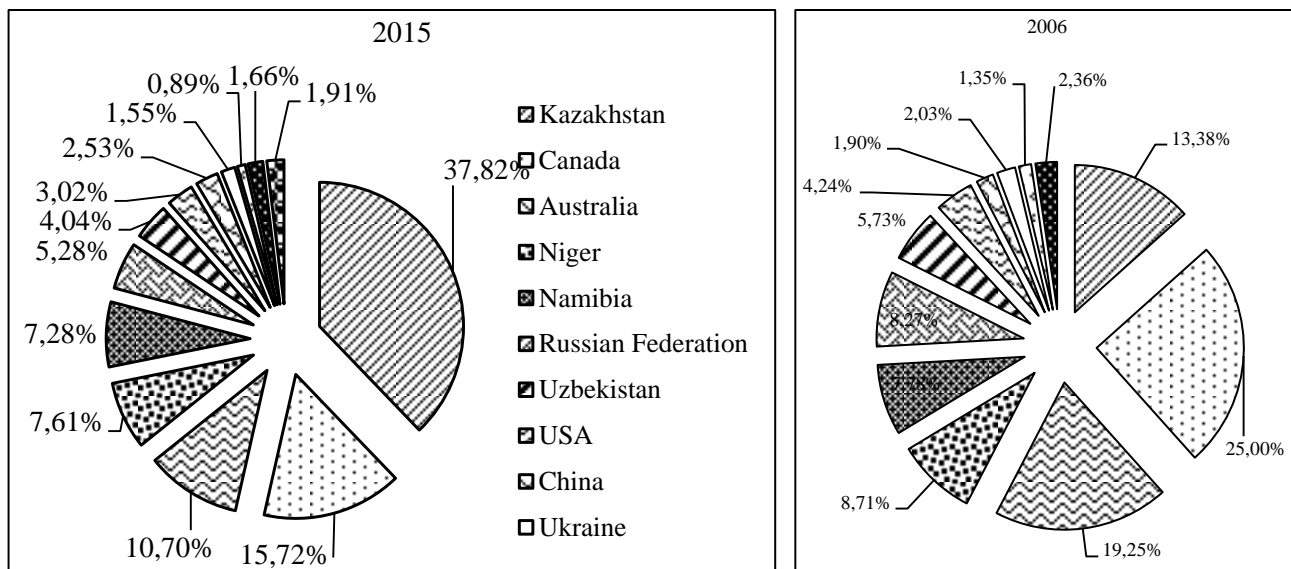


Fig. 1. The structure of uranium production output in the world countries in 2006 and 2015

Ukraine, in comparison with other countries, has a low level of nuclear energy consumption, however, according to the structural analysis, the percentage of nuclear energy in the total consumption structure in the world was about 3.40% in 2015 (Table 2). The leader in the consumption structure is unquestionably the United States, the share of nuclear energy in the total consumption mix in the world amounted to about 32.56% in 2015. It should also be noted that the consumption of nuclear energy for most countries is constant over the years, except for Japan and Germany. The reduction in nuclear energy consumption in Japan is connected with the disaster that occurred in 2011 at the Fukushima-1 nuclear power plant, and the reduction in consumption in Germany is related to the country's total refusal to mine its own uranium.

Table 2

The volume of nuclear energy consumption in the world [18]

Consumption	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Volume of nuclear energy consumption, million toe										
USA	187.50	192.08	192.03	190.27	192.21	188.21	183.24	187.93	189.87	189.88
Canada	22.01	21.01	21.58	20.24	20.37	21.03	21.32	23.24	24.20	23.59
France	101.87	99.50	99.44	92.71	96.91	100.03	96.26	95.87	98.76	98.98
Germany	37.87	31.80	33.66	30.53	31.80	24.43	22.51	22.01	21.98	20.70
Russian Federation	35.41	36.22	36.90	37.01	38.56	39.13	40.17	39.03	40.90	44.17
Ukraine	20.42	20.94	20.33	18.76	20.17	20.42	20.40	18.83	20.00	19.83
Japan	69.02	63.13	56.96	65.02	66.15	36.87	4.07	3.30	-	1.02
Share of nuclear energy in the overall consumption mix, %										
USA	29.53	30.89	30.98	30.99	30.69	31.35	32.76	33.32	32.99	32.56
Canada	3.47	3.38	3.48	3.30	3.25	3.50	3.81	4.12	4.21	4.05
France	16.04	16.00	16.04	15.10	15.47	16.66	17.21	17.00	17.16	16.97
Germany	5.96	5.11	5.43	4.97	5.08	4.07	4.02	3.90	3.82	3.55
Russian Federation	5.58	5.83	5.95	6.03	6.16	6.52	7.18	6.92	7.11	7.57
Ukraine	3.22	3.37	3.28	3.06	3.22	3.40	3.65	3.34	3.48	3.40
Japan	10.87	10.15	9.19	10.59	10.56	6.14	0.73	0.59	-	0.17

Given the level of the Ukrainian industry's own mining output, there are not enough resources for its needs so that requires their rational consumption and use of resource-saving technologies. It should be particularly noted that the policy pursued by the state over several decades, without adequate economic-environmental assessment, has led to a number of problems in the uranium mining industry that require immediate settlement.

Part 2. The analysis of the efficiency of resource use in the Ukrainian uranium mining industry with the allocation of a resource-saving sector

The basis for the uranium mining industry development is the use of nonconventional methods of metal extraction from uranium-bearing raw materials. That is why it is necessary to develop and implement measures that will increase the proportion of nonconventional methods in the overall mix. This is possible due to the introduction of resource-saving technologies that would provide an opportunity for the integrated use of the mined raw materials, eliminate the irrational use of the mineral and raw materials base, and partially recycle the accumulated waste. Utilization of accumulated waste on the basis of innovations of technical, organizational, and economic nature will allow obtaining a social diffuse effect, that is, reducing the man-made burden on the region by mitigation of the harmful effects of industrial activity. In addition, an increase in uranium extraction from uranium-bearing raw materials by nonconventional methods will reduce material costs. Table 3 shows the total cost of uranium extraction from uranium-bearing raw materials by conventional and nonconventional methods.

Table 3

Costs of the uranium mining industry for the uranium oxide concentrate production

Production costs, x 1000 UAH	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total costs of mining, including	399560.7	412506.2	485758.0	581012.0	667437.4	729695.0	690704.7	769364.6
- conventional mining method with mine water treatment	382694.5	391917.3	459339.9	549245.8	617803.7	677147.7	642113	704938.0
- block and heap leaching	-	5405.3	7127.2	8117.5	24820.7	43258.3	42414.8	64426.6
- processing of mine dumps without sorting and concentrate from the mine dumps with sorting	16866.2	15183.6	19290.9	23648.7	24813.1	9288.9	6176.8	-
Processing complex	274184.7	322530.7	353871.4	423919.7	453716.4	457748.2	396445.0	396445.0
Cost of production of uranium-bearing raw materials	673745.4	735036.9	839629.2	1004931.7	1121153.9	1187433.1	1087149.7	1165809.6

The expenses of the uranium mining industry are distributed in accordance with the main production units that reflect production processes. The main components of production costs are the costs of uranium raw materials mining in mines, transportation costs associated with transportation of uranium raw materials to the hydrometallurgical plant, as well as costs for processing and output of the final product. The analysis of the costs structure shows that the costs of raw materials mining constitute the largest part of the production costs. Fig. 2 shows the dynamics of production costs by structural elements, which states that the total costs of uranium extraction increased by 369,803,900 UAH (92.6%), including the costs of uranium extraction by conventional methods: by 322,243,500 UAH (84.2%) and nonconventional – by 47,560,400, that is, almost by three times. Such a growth requires a more detailed study of the costs in terms of their items to determine the priority areas of costs reduction by use of resource-saving technologies.

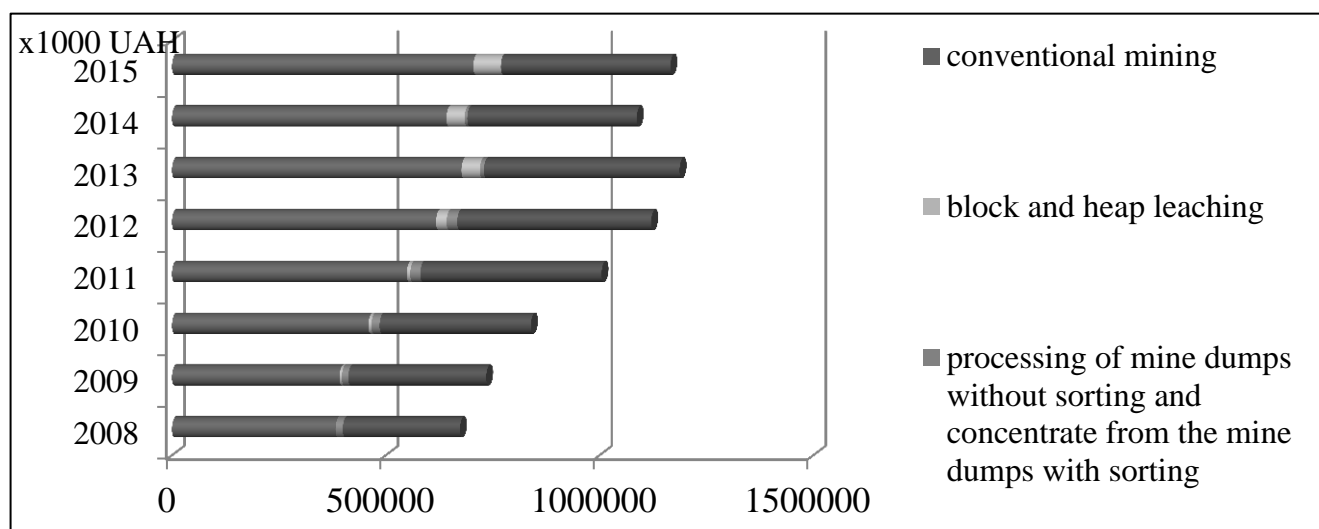


Fig. 2. Dynamics of production costs for the of uranium-bearing raw materials at the mines in the uranium mining industry

The generalized structure of the cost elements for the production of uranium-bearing raw materials at the mines and the processing complex of the hydrometallurgical plant in the uranium mining industry is given in Table 4.

The analysis of the data presented in Table 4 shows that in the general structure of the costs of the uranium-bearing raw materials production at the industry’s mines, labour costs taking into account social insurance prevail, as well as material costs, and amounted to 36.44% and 26.23%, respectively, in 2015. A significant share of labour costs in the total amount is traditional for the mining industry, given that the cost of subsurface resources is regulated with one tax and material costs are accounted only for the costs associated with mining.

In the structure of the costs of the processing complex of the hydrometallurgical plant, energy and material costs prevail, amounted to 39.74% and 36.03%, respectively, in 2015. Significant energy costs are mainly associated with the technology of grinding uranium raw materials and creating severe conditions for acid leaching (high temperature and pressure). Given the ratio of the costs of mining, processing, and auxiliary processes, the overall cost structure of the uranium oxide concentrate production is shown in Table 5.

Table 4

The structure of cost elements for the uranium-bearing raw materials production at the mines and processing complex of the hydrometallurgical plant in the uranium mining industry

Production of outputs	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Inhulska, Smolinska and Novokostyantynivska mines								
Cost of production of uranium-bearing raw materials, including:	399560.7	412506.2	485758	581012	667437.5	729694.9	690704.7	769364.6
material costs	89654.4	98653	117334.7	139139.2	144791.5	161494.6	173359.7	201794.6
energy costs	46644.1	55924.8	68513.8	90937.5	109389.7	120605.8	112791.0	135449.0
labour costs taking into account social insurance	196194.1	193330.8	216058.3	238093	267123.2	286930.5	260592.0	280355.0
amortization	32606.6	35068.6	48439.9	61921.5	72330.3	76673	66441.0	58108.0
third-party services	32124.6	27041.1	32438.1	47117.5	58465	58295.8	42345.0	38828.0
taxation	2336.9	2487.9	2973.2	3803.3	15337.8	25695.1	35176.0	54830.0
Processing complex of the hydrometallurgical plant								
Cost of production of uranium-bearing raw materials, including:	274184.7	322530.7	353871.4	423919.7	453716.4	457748.2	396445.0	396445.0
material costs	61585.2	80038.3	85565.9	100415.8	115842.4	106688.4	140485.0	157565.0
energy costs	55266.1	72953.4	93572.5	117860.9	132455.5	133660.2	138383.0	142850.0
labour costs taking into account social insurance	56953.5	54720.8	60360.4	62594.4	65326.2	72115.1	71833.0	59558.0
amortization	17443.0	11460.8	12410.8	13985.6	15725.7	17811.2	13177.0	6589.0
third-party services	59835.4	64343.8	68060.3	87334.8	77877.9	71387.2	2184.0	1310.0
services of own production units	23101.5	39013.6	33901.3	41728.2	46488.7	56076.1	30383.0	28573.0

Table 5

The structure of the costs for the production of uranium oxide concentrate (final product) in the uranium mining industry

Production of outputs	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Cost of production of uranium-bearing raw materials, including:	673745.4	735036.9	839629.2	1004931.7	1121153.9	1187433.1	1087149.7	1165809.6
material costs	151239.6	178691.3	202900.6	239555.0	260633.9	268183.0	313844.7	359359.6
energy costs	101910.2	128878.2	162086.3	208798.4	241845.2	254266.0	251174.0	278299.0
labour costs taking into account social insurance	253147.6	248051.6	276418.7	300687.4	332449.4	359045.6	332425.0	339913.0

amortization	50049.6	46529.4	60850.7	75907.1	88056.0	94484.2	79618.0	64697.0
third-party services	91960.0	91384.9	100498.4	134452.3	136342.9	129683.0	44529.0	40138.0
taxation	2336.9	2487.9	2973.2	3803.3	15337.8	25695.1	35176.0	54830.0
services of own production units	23101.5	39013.6	33901.3	41728.2	46488.7	56076.1	30383.0	28573.0

The data given indicate that in the structure of the production costs in the uranium mining industry, labour costs taking into account social insurance prevail, as well as material costs, accounted for 29.16% and 30.82%, respectively, in 2015. Such a distribution in the overall cost structure of the uranium oxide concentrate production is stipulated by the fact that a large share of the industry's expenses is made in mining where labour costs of is the main cost element.

Fig. 6 shows the cost structure in the uranium-bearing raw materials production for the mines and the processing complex of the hydrometallurgical plant in the uranium mining industry.

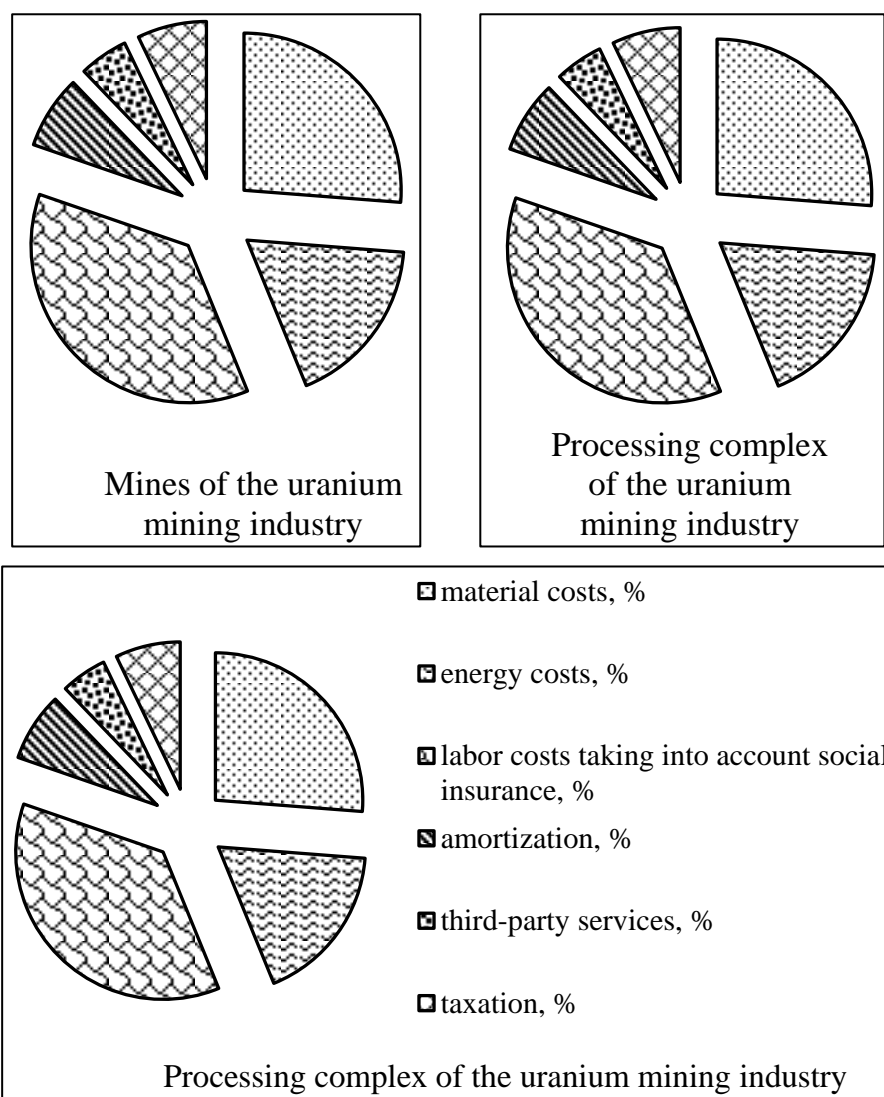


Fig. 3. Structure of the costs for the uranium-bearing raw materials production in the uranium mining industry in 2015

Rational use of resources makes it possible to create a basis for raising the level of the overall efficiency of the uranium mining industry by identifying among the negative technogenic factors hidden ones and their transferring to the level of realized opportunities.

The development of the uranium mining industry is of strategic importance, which is related to energy supply problems, as well as to the dominant positions of the nuclear power and available significant uranium ore deposits, whose reserves can completely satisfy the need for raw materials for the production of fuel elements for the Ukrainian NPPs.

However, taking into account the fact that uranium ore deposits are classified as scattered and the condition of the raw materials base of the uranium mining industry is constantly deteriorating due to a significant depletion of the developed reserves, a decrease in their qualitative and economic characteristics, complication of mining conditions as a result of long-term operation, a need in the system of indicators arises determining the efficiency of resource use in the uranium mining industry with the allocation of a resource-saving sector that will eliminate reasons of irrational exploitation of the raw materials base. At that, it should be noted that the resource saving in the uranium mining industry should include the whole complex of measures that promote the full use of uranium raw materials, the preservation of material, financial, labour, energy, and other resources, which will provide additional income through the rational use of raw materials base and, respectively, increase in the volume of metal extraction from uranium-bearing raw materials and reducing the production costs of the industry's products. A synergetic effect from a combination of resource-saving technologies will allow achieving effective functioning of the industry. The development of the system of indicators determining the efficiency of the use of resources in the uranium mining industry and the identification among them of those that relate to the resource-saving sector will help increase the reliability of forecasting economic performance.

Fig. 4 shows the system of indicators for assessing the use of resources with the allocation of the resource-saving sector.

The formation of the system of indicators of resource use efficiency in the uranium mining industry is based on the following certain principles:

- reflection of the efficiency of the use of all types of the resources used;
- the possibility of using indicators of efficiency in the management of various segments of production (mining and concentration);
- ensuring the interrelation of the indicators determining the overall efficiency of resource use with resource-saving indicators.

To determine the level of resource use in the uranium mining industry, it is necessary to analyse each element of the system according to the specified indicators. To identify the trends in the level of resource saving in the industry, the key performance indicators of the industry's structural divisions are analysed and given in Tables 6 and 7.

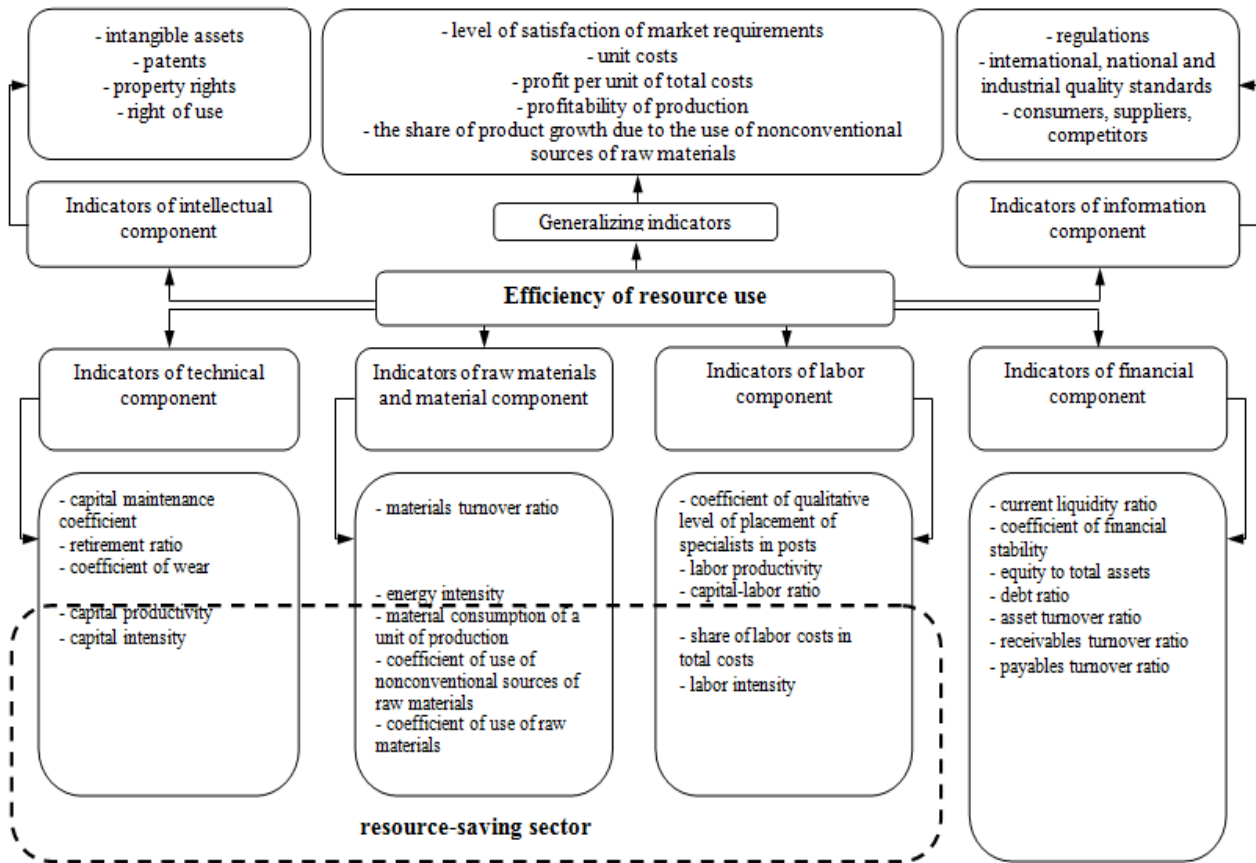


Fig. 4. The system of indicators determining the efficiency of resource use in the uranium mining industry with the allocation of a resource-saving sector

Table 6

The key performance indicators of the mines and processing complex of the hydrometallurgical plant in the uranium mining industry

Indicators	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Inhulska, Smolinska and Novokostyantynivska mines								
Material consumption, UAH/UAH	0.22	0.24	0.24	0.24	0.22	0.22	0.25	0.26
Energy intensity, UAH/UAH	0.12	0.14	0.14	0.16	0.16	0.17	0.16	0.18
Capital intensity, UAH/UAH	0.52	0.70	0.96	1.01	0.93	0.92	1.08	0.88
Capital productivity, UAH/UAH	1.92	1.43	1.04	0.99	1.08	1.09	0.93	1.14
Share of labour costs in total costs, %	49.10	46.87	44.48	40.98	40.02	39.32	37.73	36.44
Specific weight of material costs, %	22.4	23.9	24.2	23.9	21.71	22.1	25.1	26.2
Labour intensity, man-hour/ton	5733	5367	5389	5610	5098	6162	6040	7239
Profitability of production, %	34.5	30.0	24.3	32.0	29.5	15.7	4.1	16.7

Processing complex of the hydrometallurgical plant								
Material consumption, UAH/UAH	0,22	0,25	0,24	0,24	0,26	0,23	0,35	0,40
Energy intensity, UAH/UAH	0.20	0.23	0.26	0.28	0.29	0.29	0.35	0.36
Capital intensity, UAH/UAH	0.45	0.42	0.51	0.67	0.80	0.85	0.96	0.94
Capital productivity, UAH/UAH	2.22	2.38	1.96	1.49	1.25	1.18	1.04	1.06
Share of labour costs in total expenses, %	20.77	16.97	17.06	14.77	14.40	15.75	18.12	15.02
Specific weight of material costs, %	22.46	24.82	24.18	23.69	25.53	23.31	35.44	39.74
Labour intensity, man-hour/ton	8585	7434	6704	5806	5559	5832	5595	4506
Profitability of production, %	19.3	14.4	10.6	16.3	17.3	6.4	6.4	4.1

Table 7

Dynamics of the main indicators of the uranium mining industry activity

Indicators, x1000 UAH	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Industry income	817807	863925	956368	119837 2	140364 4	126403 8	113146 8	1310131
Total cost for resources	562711	606057	707020	834208	938063	100946 1	102702 4	1114910
Material resources	151240	178691	202901	239555	260634	268183	313845	359360
Energy resources	101910	128878	162086	208798	241845	254266	251174	278299
Labour resources	253148	248052	276419	300687	332449	359046	332425	339913
Costs of capital assets	50050	46529	60851	75907	88056	94484	79618	64697
Resource payments	6364	3906	4764	9260	15079	33482	49962	72641
a) effluent charge	1493	1723	2258	5849	5 731	8013	10443	9602
b) charge for the geological exploration at the expense of state budget	1223	1259	1322	436	-	-	-	-
c) charge for the special use of water resources	748	804	1036	1368	1442	1541	1567	1558
d) charge for the special use of mineral resources in mining operations	2900	120	148	1607	7906	23928	37952	61481
Resource intensity	0.69	0.70	0.74	0.70	0.67	0.80	0.91	0.85
Changes of industry income	-	46118	92443	242004	205272	-139606	-132570	178663
Changes of total cost for resources	-	43346	100964	127188	103856	71397	17563	87886

The dynamics of the main indicators of the mines and the processing complex of the hydrometallurgical plant in the uranium mining industry show that the material consumption at the mines had not changed significantly, while at the hydrometallurgical plant it had increased for the analysed period. The variety of the indicator was in the range from 0.22 UAH/UAH to 0.26 UAH/UAH for the mines of the industry, and in the range from 0.22 UAH/UAH to 0.40 UAH/UAH – for the hydrometallurgical plant. In addition, it is important to notice that in the overall structure, material costs are in the second position for the mines of the industry and on the first position for the processing complex. The energy intensity and capital intensity had increased significantly for the analysed period, while the indicator of capital productivity had a negative tendency to decrease. The percentage of labour costs in the overall structure is 12.66%-decrease for the mines and 5.75%-decrease for the hydrometallurgical plant. The share of material costs in the overall structure increased by 3.8% for the mines and increased by 17.28% for the hydrometallurgical plant.

Table 7 shows the dynamics of the main indicators of the uranium mining industry, which allows analysing the overall efficiency of resource use.

Thus, the analysis of the actual state of use of the material and raw materials base justified the need to introduce a system of indicators with the allocation of the resource-saving sector, which will allow the more rational use of resources and increase the level of utilization of the industry's potential.

Table 8 shows the dynamics of the indicators characterizing the efficiency of resource use in the uranium mining industry, which will help determine the main areas for implementing resource-saving measures.

Table 8

The main indicators of uranium mining industry activity

Indicators	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Material consumption, UAH/UAH	0.22	0.24	0.24	0.24	0.23	0.23	0.29	0.31
Energy intensity, UAH/UAH	0.15	0.18	0.19	0.21	0.22	0.21	0.23	0.24
Capital intensity, UAH/UAH	0.55	0.62	0.82	0.92	0.87	0.94	1.04	0.92
Capital productivity, UAH/UAH	1.82	1.61	1.22	1.09	1.15	1.06	0.96	1.09
Share of labour costs in total costs, %	37.57	33.75	32.92	29.92	29.65	30.24	30.58	29.16
Share of material costs, %	22.4	24.3	24.2	23.8	23.2	22.6	28.9	30.8
Labour intensity, man-hour/ton	14747	14057	13561	12894	12178	12123	11903	9895
Profitability of production, %	21.4	17.5	13.9	19.2	25.2	6.5	4.1	12.4

The dynamics of the main indicators of the uranium mining industry activity makes it possible to note that the material consumption ranged from 0.22 UAH/UAH

to 0.31 UAH/UAH increased by 40.9% over the analysed period. The energy intensity and capital intensity indicators for the period under review increased by 60.0% and 67.3%, respectively, the rate of capital productivity decreased by 40.1%. This trend is related to the lack of new technological solutions and approaches to the use of material resources and demonstrates the need for introducing resource-saving measures to improve the value of these indicators. The indicator of the share of labour costs in the uranium mining industry decreased by 8.42%, while the share of material costs increased by 8.4% for the period under review. Reduction in the labour intensity of manufacturing products by 32.9% indicates a rational use of the working time of the industry's workers. A generalizing indicator of resource efficiency is the profitability of production, which had almost decreased twice. This situation is associated with a decrease in the uranium mining output and the uranium concentrate production and indicates the need to reveal the factors that affect the performance of the uranium production.

To determine the main areas of rational use of resources, it is necessary to conduct an analysis of the given system of indicators.

The analysis of the financial component of the system of indicators presented in Table 9 shows that the current liquidity ratio (coverage ratio) gives an overall assessment of the liquidity of assets and shows the sufficiency of the current resources of the enterprise that can be used to pay off its current liabilities.

Table 9

Indicators of the use of the financial component of the system of indicators determining the efficiency of resource use in the uranium mining industry

Indicators of financial component	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Current liquidity ratio (coverage ratio)	1.21	0.83	0.81	0.55	0.72	0.47	0.68	0.63
Coefficient of financial stability	1.30	1.59	3.25	1.66	1.32	1.33	0.38	0.47
Equity to total assets	0.46	0.46	0.53	0.45	0.43	0.44	0.23	0.27
Debt ratio	0.77	0.63	0.31	0.60	0.76	0.75	2.66	2.13
Asset turnover ratio	0.97	0.81	0.66	0.68	0.62	0.62	0.55	1.03
Receivables turnover ratio	3.99	3.41	6.63	17.52	14.32	13.26	6.61	7.52
Payables turnover ratio	3.68	2.53	3.10	3.10	2.06	1.82	1.44	2.35

The normative value for this indicator ranges from 1.5 to 2 but must not be lower than 1. Coverage ratio for the uranium mining industry in 2008-2015 gradually deteriorated and reached the level of 0.63 in 2015. The value of this indicator indicates that a part of the capital assets of the industry was formed at the expense of borrowed funds. The dynamics of the indicator is stipulated, on the one hand, by the lack of the state support for the development of the industry, that is, financing capital construction, along with limiting the possibility of financing the industry at the expense of private capital. On the other hand, the value of the indicator is explained by a strategy aimed at ensuring an increase in production under any conditions.

The financial stability index characterizes the ratio of own and borrowed funds and reflects the dependence of the enterprise on external financial sources. The minimum acceptable value for this indicator is 1. The coefficient of financial stability for 2008-

2013 exceeded 1 but in 2014-2015 it was 0.38 and 0.47, respectively, that is, the borrowed funds almost twice exceeded their own.

The equity to total assets characterizes the enterprise's ability to meet external obligations at the expense of its own assets, its independence on borrowed sources. The normal minimum value of the equity to total assets is estimated at the level of 0.5, which implies the provision of borrowed funds with own ones. The equity to total assets in 2015 was 0.27, which is less than the normal value and indicates that it is impossible to repay liabilities at the expense of own property. The debt ratio shows the financial independence of the enterprise on attracting (borrowing) funds. A decrease in this indicator shows a strengthening of the financial standing of an enterprise and a decrease in its dependence on the attracted funds. The debt ratio for 2008-2015 varied from 0.77 to 2.13 indicating worsening of the financial standing and an increase in dependence on borrowed funds. The asset turnover ratio reflects the intensity of use of all available resources of the industry. The asset turnover ratio was increasing over 2008-2015 as a whole the intensity of use of the existing assets was growing. The receivables turnover ratio indicates the increase or decrease in commercial credit provided by the enterprise. The ratio was growing in 2008-2011; however, it was gradually decreasing in the next periods indicating an increase in the period of receivables collection. The payables turnover ratio indicates the speed of payables. The decrease in the indicator for 2008-2015 means the use of payables as a source of financial resources.

In addition to the financial component, it is necessary to consider indicators of using the technical component with the allocation of the resource-saving sector, which are presented in Table 10.

Table 10

Indicators of the use of the technical component of the system of indicators determining the efficiency of resource use in the uranium mining industry with the allocation of the resource-saving sector

Indicators of technical component	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Capital maintenance coefficient, %	38.1	76.7	38.3	7.3	4.4	8.4	6.9	7.3
Retirement ratio, %	31.3	3.3	0.8	5.3	1.2	0.6	0.5	0.6
Coefficient of wear	0.51	0.469	0.46	0.43	0.45	0.49	0.50	0.52
Resource-saving sector								
Capital productivity, UAH/UAH	1.82	1.61	1.22	1.09	1.15	1.06	1.04	0.92
Capital intensity, UAH/UAH	0.55	0.62	0.82	0.92	0.87	0.94	0.96	1.09

The analysed data of the technical component of the system of indicators show that the capital maintenance coefficient had almost five times decreased over the analysed period, however, the retirement ratio also decreased by 98.08%. This situation is connected with a significant reduction in the industry's development financing that, respectively, reduced the possibility of capital maintenance and led to the need to extend the lifetimes of the capital assets and reduce the retirement ratio.

The changes in the indicators of capital productivity and capital intensity, which are relative to the resource-saving sector, also had a negative trend. The indicator of capital productivity decreased by 49.45%; accordingly, the indicator of capital

intensity increased by 98.18%. A detailed analysis of the volumes of uranium extraction from uranium-bearing raw materials allowed revealing that the changes in the indicators are stipulated by a reduction in the final product output.

The demonstrable dynamics of the indicators of the use of the technical component is shown in Fig. 5.

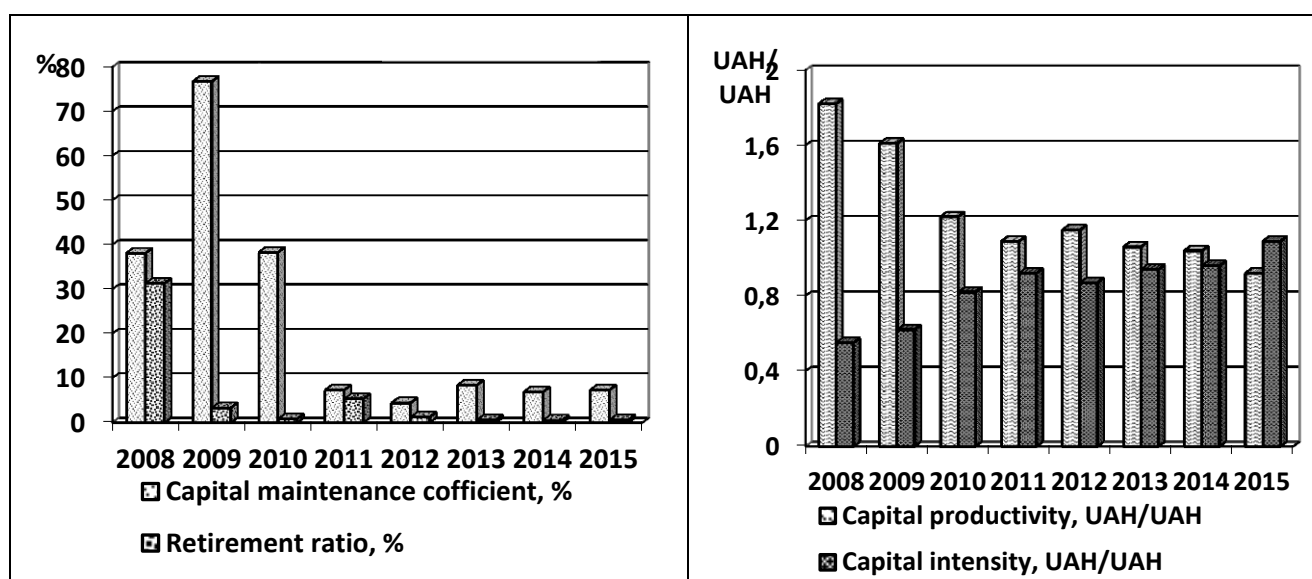


Fig. 5. Indicators of the use of the technical component of the system of indicators determining the efficiency of resource use in the uranium mining industry

The analysis of raw-materials and labour components of the system of indicators with the allocation of the resource-saving sector is presented in Tables 11.

Table 11

Indicators of the use of raw materials and material component of the system of indicators determining the efficiency of the use of resources in the uranium mining industry with the allocation of the resource-saving sector

Indicators of raw materials and material component	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Materials turnover ratio	6.17	5.78	5.96	7.92	5.38	4.69	1.68	5.49
Resource-saving sector								
Energy intensity, UAH/UAH	0.15	0.18	0.19	0.21	0.22	0.21	0.23	0.24
Material consumption, UAH/UAH	0.22	0.24	0.24	0.24	0.23	0.23	0.29	0.31
Coefficient of the use of nonconventional sources of raw materials, %	10.0	9.4	12.3	7.7	8.0	5.0	4.4	3.3
Coefficient of the use of raw materials, %	93.6	93.7	93.7	93.6	93.6	93.6	93.6	93.6

The results show that the energy intensity and material intensity increase by 60.0% and 40.9%, respectively. The coefficient of use of nonconventional sources of raw materials demonstrates the insufficiently complete use of resource-saving technologies and the availability of opportunities to increase the level of use of the resource and raw materials base of the uranium mining industry. The coefficient of use of raw materials over the analysed period varies within 93.6%, which indicates a rather high level of raw materials use by conventional methods.

The analysed data of the raw-materials component are graphically presented in Fig. 6.

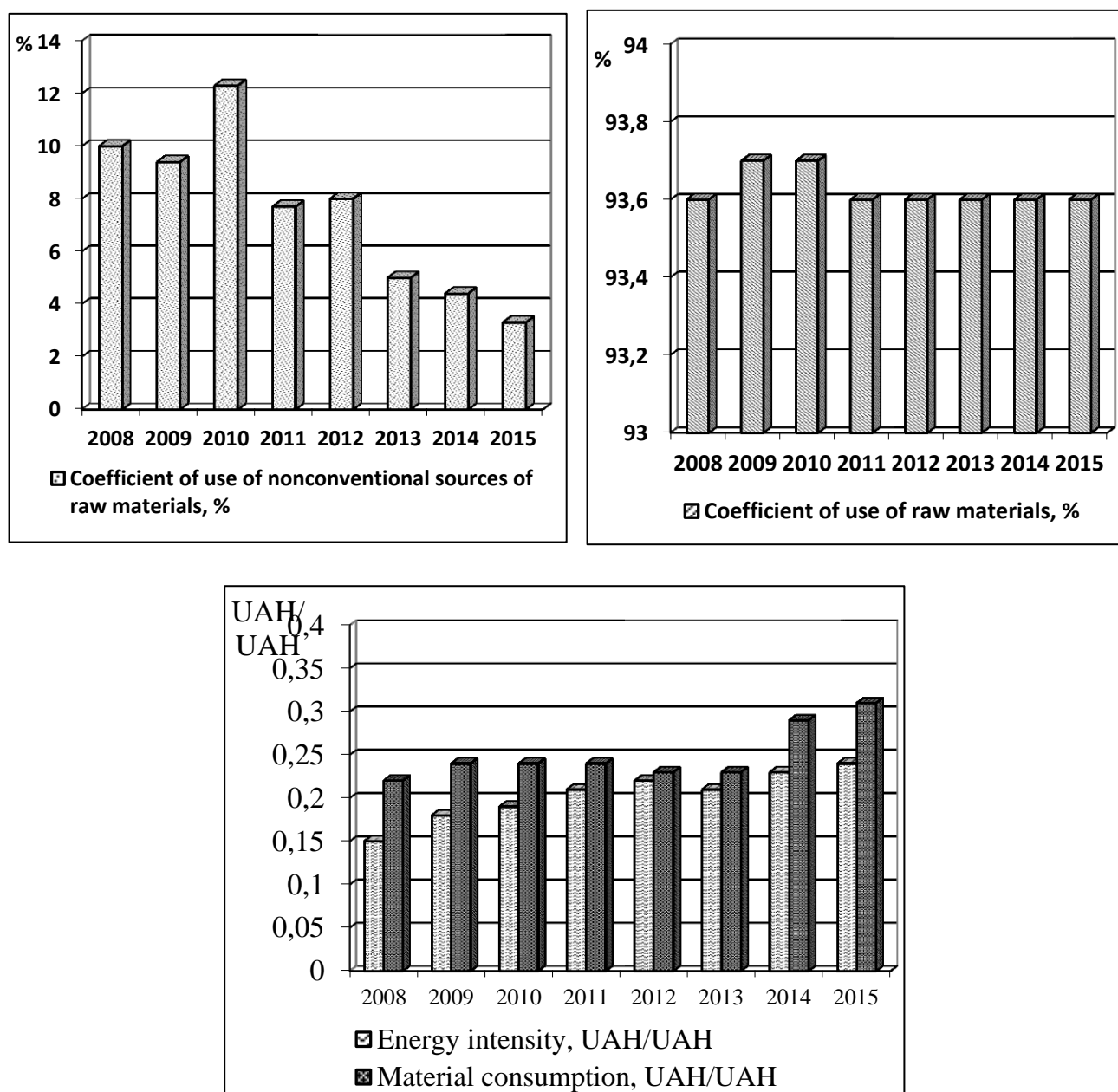


Fig. 6. Indicators of the use of raw materials and material component of the system of indicators determining the efficiency of the use of resources in the uranium mining industry

The analysis of the labour component, which is given in Table 12, allows stating that the coefficient of the qualitative level of assignment of specialists to posts is at a high level and varies from 72.3% to 80.7% over the analysed period. In addition, there is a trend to an increase in this indicator by 8.4%, which indicates an increase in the level of employees' education in the industry.

Table 12

Indicators of the use of the labour component of the system of indicators determining the efficiency of the use of resources in the uranium mining industry with the allocation of the resource-saving sector

Indicators of the labour component	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Coefficient of qualitative level of assignment of specialists to posts, %	72.3	78.2	83.3	84.9	79.5	80.6	81.3	80.7
Labour productivity, UAH/person	10495.5	12024.0	13542.4	16538.4	19357.9	17454.3	17615	31764
Capital-labour ratio, UAH/person	57372	74808	110600	151982	169192	164139	167285	173502
Resource-saving sector								
Share of labour costs in total costs, %	37.57	33.75	32.92	29.92	29.65	30.24	30.58	29.16
Labour intensity, man-hour/ton	14747	14057	13561	12894	12178	12123	11903	9895

The labour productivity had increased twice for the period under review, while the capital-labour ratio had increased almost three times. This situation is connected, on the one hand, with the fact that with a reduction in the total number of employees in the industry, there is a significant increase in the output in monetary terms. The main increase in the production output in monetary terms is stipulated by an increase in the price of products. At the same time, with commissioning the Novokostyantynivske deposit into experimental operation, when the deposit had not yet been completely staffed, led to a significant increase in the capital-labour ratio. In the future, without commissioning of new production capacities in the industry, the capital-labour ratio will gradually decrease.

The dynamics of the main indicators of the labour component of the system of the indicators is shown in Fig. 7.

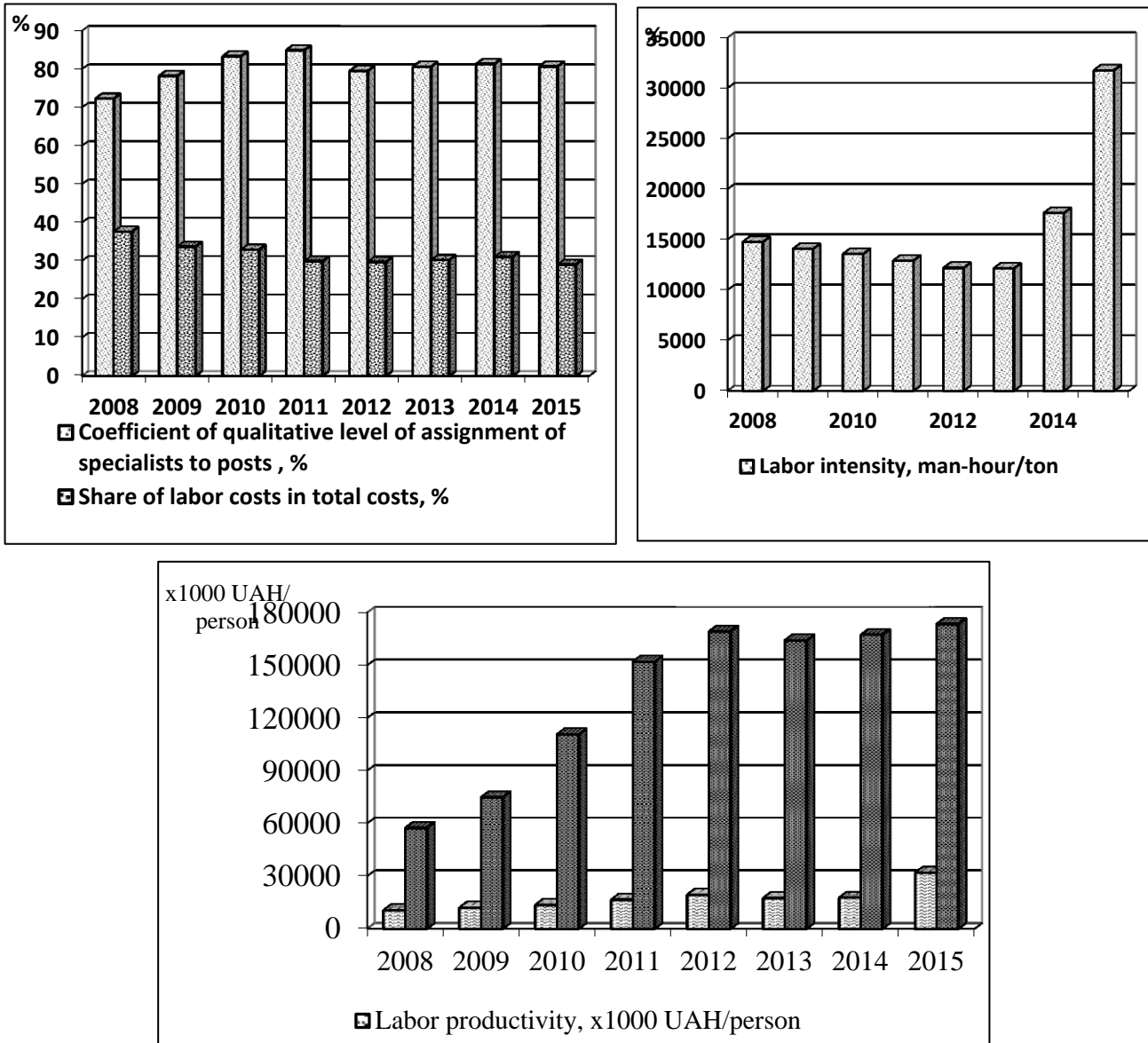


Fig. 7. Indicators of the use of the labour component of the system of indicators determining the efficiency of resource use in the uranium mining industry

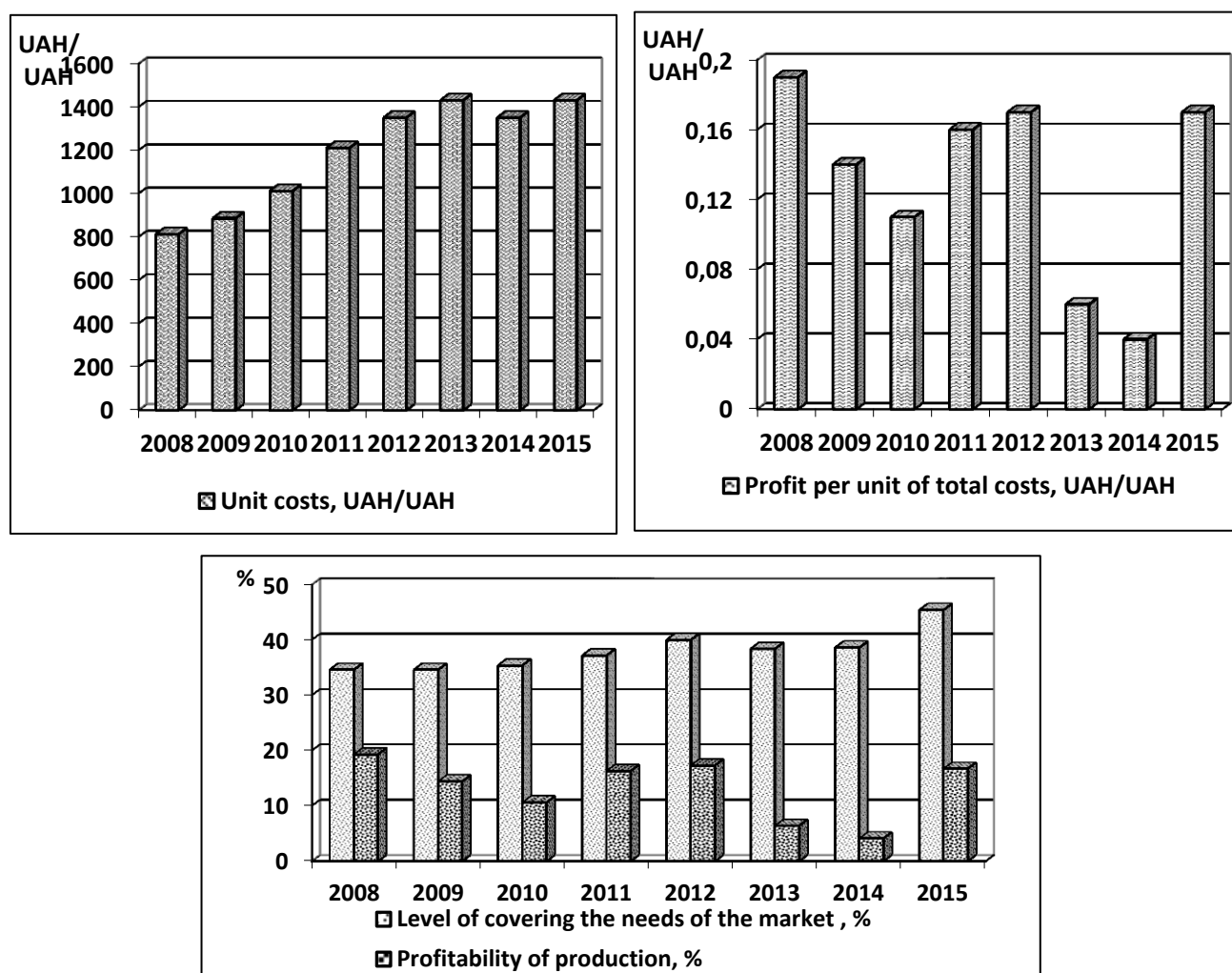
Table 13 shows the calculation of generalizing indicators of the efficiency of the use of the resources of the industry.

The analysis of generalizing indicators of the efficiency of resource use clearly demonstrates that the development and implementation of resource-saving measures are necessary for the uranium mining industry as all the indicators clearly showed a negative tendency to decrease.

The level of covering the needs of the market increased by 10.8% over the analysed period. Considering that Ukraine ranks the sixth in the world in terms of uranium raw materials reserves, a slight increase in the level of supplies to the market shows the incomplete utilization of the industrial potential and requires an urgent solution. The increase in volumes is possible due to uranium extraction from by-products. The unit costs increased by 76.24%; accordingly, the profit per unit of total costs tended to decrease by 10.53%. All this led to a decrease in the profitability of production by 2.6%. The results confirm the need to develop measures that will reduce the production costs and, accordingly, increase the level of profitability of the industry.

**Generalizing indicators of resource use efficiency
in the uranium mining industry**

Generalizing indicators	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Level of covering the needs of the market, %	34.6	34.6	35.4	37.2	40.0	38.4	38.6	45.4
Unit costs, UAH/UAH	811.74	885.59	1011.60	1210.76	1350.79	1430.64	1350.79	1430.64
Profit per unit of total costs, UAH/UAH	0.19	0.14	0.11	0.16	0.17	0.06	0.04	0.17
Profitability of production, %	19.3	14.4	10.6	16.3	17.3	6.4	4.1	16.7
Growth of profitability of production due to the use of nonconventional sources of raw materials, %	4.8	3.0	4.8	1.7	0.5	-1.5	-1.9	-1.2



**Fig. 8. Generalizing indicators of the efficiency of resource use
in the uranium mining industry**

Conclusion

Further mining of uranium raw materials requires the implementation of a new approach to solving the main problems of the industry. The situation that has developed in the raw-materials base of the uranium mining industry without the implementation of resource-saving measures may lead to a reduction in the uranium oxide concentrate production and a further decrease in profitability of production.

Elimination of the reasons for the irrational use of raw-materials base through the full use of uranium raw materials, preservation of material, financial, labour, energy, and other resources is based on the main areas of rational use of raw materials, which can be reduced to the following:

- comprehensive use of resources;
- implementation of resource-saving technologies;
- use of secondary raw materials as a substitute for materials.

This will allow obtaining an additional income and reducing the production costs through:

- implementation of a complex use of mined raw materials;
- recycling of accumulated waste;
- reduction of material costs;
- mitigation of the harmful effect of the industrial activities.

Thus, the transfer of technogenic factors to the level of opportunities will not only contribute to the growth of the industry's profitability but will also give an opportunity to obtain an additional social effect from reducing the man-made burden, improving living conditions, and preserving the environment.

References:

1. Dolan J. Economics : English-Russian dictionary-guide; transl. from English / E. J. Dolan, Dominenko B. I. – M. : Lazur, 2004. – 544 p.
2. Ricardo D. The Works and Correspondence : in five volumes / D. Ricardo. M. : Gospolitizdat, 1955. Vol. 1. 360 p.
3. Schumpeter J. History of Economic Analyses. London. Allen and Unwin, 2000, p. 39 – 40.
4. Pareto V. The Transformation of Democracy / V. Pareto.; transl. from Italian by M. Yusim. – M.: Publishing House «Territoriya budushchego», 2011. – 208 p.
5. Shampine L. F. The MATLAB ODE Suite /L. F. Shampine // SIAM J. on Scientific Computing. Vol. 18. 1997. № 1. p. 1-22; McConnell C. R. Economics: Principles, problems, and policies: in 2 Vol. / C. R. McConnell., S. L. Brue. M. : Respublika, 1992. Vol. 1. 399 p.
6. Mescon M. Fundamentals of management : transl. from English / M. Mescon, M. Albert, F. Hedouri; general editorship by L. I. Yevenko. M. : Delo, 1998. 704 p.
7. P. Drucker The Effective Executive Revised / Peter F. Drucker. – M. : Williams, 2008. – 224 p.
8. Samuelson P. Ekonomika. Economics: teaching aid / P. Samuelson, W. Nordhaus. – [16th edition]. – M. – St. Petersburg. – K. : Williams, 2000. – 688 p.
9. Dolan E. J., Lindsey D. Market: Microeconomic Model / transl. from English by V. Lukashevich and others; under the general editorship of B. Lisovik and V. Lukashevich. – St. Petersburg, 1992. – 496 p.
10. Leibenstein H. Allocative Efficiency and X-Efficiency // The American Economic Review, 56 (1966). – PP. 392-415
11. Khachaturov T.S. Effektivnost kapitalnykh vlozhenii / Efficiency of capital investments. / T.S. Khachaturov – M. : Publishers «Ekonomika», 1979.
12. Vyvarets A.D. Effektivnost proizvodstva: teoriia, metodologiya i metodika otsenki / Production Efficiency: Theory, Methodology and Estimation Procedure / A.D. Vyvarets, L.V. Disterheft, // Ekonomicheskaya effektivnost: teoriia, metodologiya, praktika / Economic Efficiency: Theory, Methodology, and Practical Activity : collection of scientific articles Yekaterinburg : Publishers «USTU», 2000. – 323 p.

13. Bilyk M.D., Pavlovska O. V., Pritulyak N. M., Nevmerzhitska N. Y. *Finansovyi analiz / Financial Analysis: teaching aid* — K.: KNEU, 2005. — 592 p.
14. Lyamets V.I., Tevyashev A.D. *Systemnyi analiz. Vstupnyi kurs. / System Analysis. Induction Course.* – 2nd edition, edited and updated. – Kh.: KNURE, 2004. – 448 p.
15. Surmin Y.P. *Teoriia sistem i sistemnyi analiz / System Theory and System Analysis: teaching aid* K.: MAUP, 2003. 368 p.
16. Prikhodchenko L. L. *Zabezpechennia efektyvnosti derzhavnoho upravlinnia / Performance Engineering of State Management: theoretical and methodological background : monograph / L. L. Prikhodchenko.* – Odessa : Optimum, 2009. – 300 p.
17. <http://www.world-nuclear.org/information-library/nuclear-fuel-cycle/mining-of-uranium/world-uranium-mining-production.aspx>
18. <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy/nuclear-energy.html>

Pokataiev P. S.

*Doctor of Public Administration,
Senior Lecturer at Department of Public Administration and Land Use
Classic Private University*

Pokataieva O. V.

*Doctor of Economic Sciences,
Professor at Department of Accounting and Taxation
Classic Private University*

THE INTERACTION OF INSTITUTIONS OF CIVIL SOCIETY WITH GOVERNMENT AND LOCAL AUTHORITIES TOWARDS CONTROL OVER LOCAL BUDGETS FORMATION

Summary

The article deals with the legal basis of public control in Ukraine, including the formation of local budgets. The meaning of public financial control concept is improved and presented as complex targeted financial and legal activities of the public, which aims to provide an objective assessment of the economic effectiveness of financial and business transactions, identify deviations from the approved standards and measures to eliminate them. The mechanism of interaction of civil society with government and local authorities towards the formation of local budgets is proposed.

Introduction

The problem of establishing relations between the State and its citizens is becoming more important on the agenda of government policy in Ukraine. First of all, we are talking about the guarantee of acceptable conditions (political, legal, administrative and organizational, financial) for the functioning of civil society institutions (hereinafter – CSIs); second of all, about the focus of joint efforts of state institutions and civil society institutions to solve urgent problems. The model of interaction between state institutions and CSIs must provide satisfaction and meet the rights and interests of different social groups and implementation of effective public policy, taking into account the need to balance the interests of national, group, and individual levels. Nowadays a number of legislative acts prove the enlargement of the

legal field for the cooperation of public authorities and civil society. However, considering the recent adoption of the mentioned above legal acts, it seems early to talk or testify the systemic nature and efficiency of interaction practices. Ukraine is in the process of working out instruments and practices of cooperation in this field, adaptation of the national legislation to the European standards, the implementation of specific commitments and liabilities.

The objective is a gradual process of taking over by the public sector some social and other functions, which handle public institutions and are overloaded with them. Against the background of limited public financial resources, the potential of public and private sectors are used insufficiently and require stimulation. Therefore, the work of public authorities should be focused on creating a favourable regime for the activities of CSIs from the issue of registration, active use of consultation mechanisms to attract CSIs to perform social tasks, including monitoring the financial support of local authorities to fulfil their obligations and commitments on financing social and economic programs.

Among the Ukrainian authors who study public control, first of all, it is important to mention those who explore issues of local democracy and its forms, such as: the activities of community organizations and other public associations, public hearings, general meeting, appeals of citizens, etc. These are the following scientists: M. Baymuratov, O. Batanov, O.J. Lazor, O.D. Lazor, O. Lysyak, N. Mishyna, O. Orlovskiyi, S. Sahanenko, T. Yaremenko, and others. N. Lubkey studied issues of public control over local budgets. Ukrainian authors consider only some aspects of social control in their scientific studies but this issue requires a comprehensive and complex research, in particular, regarding the important issue of how to control the formation of local budgets.

Part 1. Peculiarities of the interaction of civil society institutions with government and local authorities

New impulse in the work of public councils and optimization of the way of their education had been provided by the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Public Participation in the Formulation and Implementation of Public Policy» on 03.11.2010 №996, which took into account the criticisms, suggestions and recommendations made by the CSI. This Decree approved the procedure of public consultation and principles of public councils under executive bodies. Public consultation is allowed in the form of public debate (public hearings, forums, roundtables, conferences, meetings, public meetings). The Decree also approved special provisions for the typical community councils, formed by the executive branch.

In the scientific community, Consultation is considered to be an important factor in improving the efficiency of the political management of the city, improving specific management practices, deepening strategic approach to the processes, which take place in the city and its surroundings. The demand for management consulting in a particular city reflects the level of development of political processes in it, the difficulty and complexity of problems: where there is no competition and political circumstances, which require political management efficiency, there is less demand for political consulting. A prominent scientist in the field of public administration S.Ye. Sahanenko considers management consulting as professional service and a method, which provides practical advice and assistance. Among the reasons for the popularity using the information in the system of political management of the city, the scientist identifies the following: consultants possession of special knowledge and

skills; difficulty in attracting employees to a deep and prolonged work within a new task or project; withdrawal consultants from the system traditions, personal relations, common values of urban management, allowing objectively evaluate the problem and solve it effectively; the need to prove the correctness of previously adopted decision of a local government; for teaching of the staff [1, p. 26].

The nationwide monitoring of the formation of public councils at central and local executive bodies, held by UNCDS and Creative Union «TORO» showed that most of the executive bodies comply with the requirements of the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine № 996 on the Formation (Update) Community Councils. 01.10.2011 – 566 community councils out of 608 were formed with the necessary 93%: 9, or 56% of community councils at the ministerial level; 28 or 45% of community councils at the level of central authorities; 27, or 100% of community councils at the level of regional state administrations, Council of Ministers of Crimea, Kyiv, and Sevastopol city state administrations; 487, or 99.6% of community councils at the district administrations; 14, or 100% of community councils at district state administrations in Kyiv and Sevastopol [2].

It is necessary to mention that various CSIs took an active part in the creation of new community councils: it is not only public organizations (including human rights, environmental, youth, social services, non-governmental analytical centres) but also business associations, religious organizations, trade unions and pension funds.

In this context, it should be noted that by September 2011, at the level of central authorities, 39% of members of community councils are representatives of public organizations, 32% – professional and business associations, 7% – charity organizations. Assessing the first year of the work of newly formed community councils, it is too early to talk about noticeable results.

Community councils should perform the following functions:

- 1) expert:
 - submit the required authority proposals for drafting regulations on the formation and implementation of the state policy in the respective area for consideration;
- 2) communicative:
 - inform in a mandatory manner public authority about its activities, decisions, and their implementation on the official website of the public authority and in another way;
 - collect, generalise and present information on government proposals CSIs to address issues that are of great public importance;
 - prepare and publish annual reports of their activities;
 - organize public events to discuss current issues of the development of the industry or a sector or administrative and territorial unit;
- 3) consulting:
 - prepare and submit an executive body, in which it was created propositions for an approximate plan based on public consultation and consultation, which is not stipulated in the plan;
 - prepare and submit proposals on public consultation to government organizations;
- 4) control:
 - conduct according to the laws community expertise and public anti-corruption expertise of draft legal acts;

– carry out public control over the fact how authority takes into account public comments and suggestions, as well as compliance with regulations aimed at preventing and fighting corruption [3, p. 4-5].

However, the public consultation, despite the relatively progressive legal regulation, still is not a systemic practice of executive bodies. In addition, both the order of public consultation and Decree on the Public Council (Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine № 996) are advisory to local government, the formation of public councils and public consultations were not widely spread [4].

In general mandatory requirements for public consultation, particularly in the form of public debate, ensuring the representativeness of social groups during the discussions, reports on the reason for neglecting public proposals are not implemented properly, and they have a formal consultation. However, a noticeable number of representatives of CSIs indicate the need to improve the existing order of formation of community councils in the executive branch.

Public consultation is a process of communication between the executive and local authorities and citizens and their associations. The purpose of the public consultation is a decision-making process, which will take into account the rights, interests, and knowledge of all interested parties. These consultations provide an opportunity for citizens to influence the content of the decisions adopted by the authorities.

The aim of the public consultation is:

- 1) citizen participation in managing state affairs;
- 2) providing opportunities for free access to information on the activities of executive bodies and local authorities;
- 3) improve the quality of decisions on important issues of public and social life, taking into account public opinion;
- 4) conditions for public participation in drafting government decisions on issues that are important to society;
- 5) ensure transparency of executive bodies and local authorities;
- 6) facilitate the establishment of a dialogue among executive bodies and local government bodies and the public [3, p. 15].

However, the procedure of public control over executive bodies did not gain a legal confirmation. Instead, public control over executive bodies is provided in the form of public expertise, access to public information through the participation in consultative and advisory and expert bodies. Thus, in accordance with procedures to promote public expertise of executive bodies, approved by the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine №996, public examination subject to executive branch agencies and executive authority cannot refuse CSIs in conducting this examination [4]. So, the public analysis is an instrument for solving socially significant problems, which is in the competence of any authority and which is set to decide together with the CSIs authorities. This means that during the public examination, it should be clear about the nature of social problems, its origins, and possible solutions. Otherwise, this instrument can only become a means of settling accounts, bad nerves, satisfaction of ambition, and political manipulation.

The task of public expertise is not limited to the detection of differences between the set and the actual. The main purpose of public expertise – is the elimination and prevention of the causes that give rise to this discrepancy, following the relevant standards and requirements by the objects of expertise [5].

Besides, the Model Regulations of the Community Council, approved by the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 03.11.2010, provides community councils with the right to conduct public anti-corruption expertise of the legal acts,

that is a verification of draft legal acts in the presence of these provisions, which promote commitment of corruptive offenses.

However, questions of on time and proper assistance CSIs from the government authorities in public expertise, taking into account expert proposals and measures to implement them, placing relevant information on the websites of the executive (government website) remain unsettled. Thus, the implementation of an independent public control in various forms requires a definition of clear procedures for its implementation and the creation of appropriate conditions for it.

The legal basis for achieving common agreements of making confirmed decisions by the Parties of social dialogue, representing the interests of workers, employers, and executive bodies and local authorities on the formation of implementing the state policy of regulation of labour, social, and economic relations, stipulated in the Law of Ukraine «On Social Dialogue in Ukraine» dated 23.12.2010 [6].

However, even within «social dialogue» stipulated by the Law, coordination of positions of the trade union, employers, public authorities, including key issues such as the budget, tariffs, monitoring compliance with agreements, treaties, and enforcement is not always effective primarily because of the leverage imbalances – political, financial-economic and other. Today there are actually a limited number of participants of social dialogue through the establishment of qualification for the representativeness of trade unions and employers' organizations. In general, there are unfavourable conditions for trade union protection and protection of employees. A significant number of working people (who do not fall within a specified Law of Ukraine «On Social Dialogue in Ukraine» format of social dialogue) were deprived of the opportunity to defend their interests.

Recently, the following questions arise, first of all, the effectiveness of the effectiveness of execution of social tasks by the State; and second of all, the minimization of the costs while maintaining an adequate level of social obligations of the State. A partial transfer of certain functions from public authorities to the CSIs is ensured by the participation in the provision of administrative services under the powers granted by law or legal act; the involvement of social services; joint projects informational, analytical and research, charitable and social purposes, etc. [7].

Through financial support to CSIs, the executive authorities gradually abandon the maintenance of CSIs and reorient to their involvement in the tasks of public (local) policy by delegating appropriate resources. This approach is provided by the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of the Regulations of competition to determine the programs (project management), developed by NGOs and creative unions, for execution (implementation) of which financial support is provided» dated 12.10.2011 [8]. According to the Regulations, the criterion for support becomes not the CSIs need for funds for their own administrative costs but the ability of CSIs to effectively solve social problems.

Another problem is the involvement of public and charitable organizations providing social services at the expense of budget funds. The Law of Ukraine «On Social Services» on 19.06.2003 provides a possibility of involvement of public and charitable organizations to provide social services for the budget funds, but some provisions of the Law put CSIs in an unequal position compared to state and municipal institutions [9]. In addition, the executive authorities prefer maintaining budgetary institutions of social protection and virtually provide funds for the purchase of social services or the involvement of other providers on a competitive basis.

A new instrument to support interaction between the authorities and the public are regional target programs to promote civil society and cooperation between government and CSIs. The objectives of these programs are to create conditions for the development of civil society, cooperation agencies, and CSIs, financial support of the CSIs initiatives to jointly address the challenges of regional policy. The program provided financial resources for public consultation with the public, public opinion research, competitions of social projects among CSIs, Resource centres community initiatives, training civil servants and representatives of CSIs to use instruments of social participation of social investment forums and more. Now programs to promote civil society are adopted and carried out by Kyiv, Sumy, Poltava, Odesa, Kherson, Kirovohrad, and Vinnytsia regions.

The basic principles of public control include the following:

- independent associations involved in the implementation of public control. This principle is based on the constitutional provisions on freedom of association. That means that the law should be secured by legal mechanisms that prevent the creation by state authorities or local governments – directly or indirectly – controlled associations, called to participate in social control;

- the independence of public control. This principle provides, on the one hand, the absence of subordination relations between the authorities of public control, on the other hand – creation of conditions for partnership between them, including the exchange of information, mutual assistance, and encouragement to unite efforts and resources. Hierarchical scheme of construction of social control are unacceptable if necessary to avoid the formation of another public «vertical»;

- inclusiveness of social control. According to this principle, public control should apply not only to public authorities but also to local government, businesses, organizations, institutions (schools, universities, hospitals, clinics, kindergartens, orphanages, etc.), regardless of their legal forms of management and ownership; law enforcement, supervisory and judicial authorities, institutions of punishment, armed forces and security services. The question of dissemination of the system of public control in private institutions that provide social services or otherwise affect the well-being of the population requires discussion;

- the general character of social control. The opportunity to participate in public control should be guaranteed to all citizens, regardless of gender, race, nationality, social origin, and other factors. Public control should be available equally to all citizens who want to protect the public interest;

- publicity activities of public control. Transparency and public accountability of public control should be guaranteed by the Law;

- necessity and enforceability of public control. This principle is proposed to specify through regulations obliging by public authorities, local governments, and other enterprises, organizations, institutions, irrespective of the legal form of management and ownership, their branches, structural divisions, and officials of such entities to promote the work of public control, consider their recommendations in their work, answer the comments and suggestions received from them;

- diversity of the forms of public control. This principle should be possible to citizens to determine the form, structure, and name of public control. Public control can be performed considering local, national, cultural, and religious customs and traditions. It is proposed to use such forms of public control as checking the appeals of citizens, public hearings, and public examination. We consider it appropriate to more actively use the services of public inspectors, including: public inspectors of

environmental protection, social public welfare inspectors, public health inspectors and target land use, public inspectors on the quality of municipal services (utilities);

– recognition of social control by legal representatives of unspecified persons who act to protect the public interest. Introduction to Ukrainian law a universal institute to protect the interests of unspecified persons (public interest) will help to equip citizens with a direct and legitimate instrument for influencing state and municipal authorities

– recognition of priority rights and freedoms of man and citizen. During public control, we should remember the requirements of the Constitution. After all, according to Art. 61 of the Constitution, «no one shall be brought twice to legal liability of the same type for the same offense». If an individual guilt or official entities offense during the raids of public inspectors, they can be prosecuted for the offense only once. In addition, the person is guilty of a crime and cannot be subjected to criminal punishment until his guilt is proved through legal procedure and established a court conviction (Art. 62 of the Constitution). All doubts regarding proof of guilt of the person are interpreted in his favour;

– social justice and humanism. All people are free and equal in dignity and rights. Human rights and freedoms are inalienable and inviolable. All citizens have equal rights and freedoms and are equal before the law (Art. 24 of the Constitution). That is when the requirements of legislation on public control cannot be restricted social, political, and economic nature on the part of persons responsible for the implementation of this law and the respect of the perpetrators. The principle of humanity is realized through Art. 58 of the Constitution, which stipulates that laws and regulations do not have retroactive effect, except when they lighten or cancel the responsibility of the person;

– legitimacy. In Ukraine, the rule of law is recognized. Amendments to the Law of Ukraine «On the Public Control» must be carried out only with the application of the principles of legislative activity and should not conflict with existing laws and regulations. In addition, we must remember that the highest legal force is Constitution;

– mutual responsibility of the State, its agencies, and citizens. So, not only individuals and officials of entities irrespective of the legal form of management and ownership can be brought to administrative or criminal responsibility if they commit an offense but also officials of state and local government. Thus, according to Art. 40 of the Constitution, everyone has the right to file individual or collective petitions, or to personally appeal to the state authorities, local government officials, and officers of these bodies within its authority required:

- 1) objectively, comprehensively, and on time check applications and complaints;
- 2) at the request of a citizen invite him to a meeting of a relevant body (authority), which considers its application or complaint;
- 3) cancel or change the impugned decisions in the cases provided by the legislation of Ukraine, if they do not comply with the law or other regulations, immediately take measures to stop illegal actions, detect, eliminate the causes and conditions that contributed to the violation;
- 4) provide a renewal of violated rights, the actual implementation of the adopted application or appeal decisions;
- 5) inform the citizen in a written form on the audits of applications and complaints and nature of the decision;
- 6) take measures to reimbursement of material damages (legally confirmed) if the citizen suffered them as a result of limitation of his rights or legitimate interests;
- 7) decide on the responsibility of persons guilty of a violation;

8) prevent unjustified transfer of consideration of complaints and applications to other agencies;

9) personally organize and supervise the examination of complaints and applications of citizens to take action to address the reasons that cause them, systematically analyse and inform the public about the progress of this work.

Thus, the potential of CSIs effective interaction with state and local authorities increased by creating institutional and procedural opportunities to complete their work. However, the effectiveness of the relationship between public authorities and CSIs at the national and local levels should be expected provided such topical issues [10; 11]:

- ensuring proper implementation of the legislation on public consultation and the formation of public councils;

- overcoming selective approach, formal and occasional involvement of CSIs with public authorities;

- preventing discredit procedures, use of community councils as a lobbying tool to promote narrow interests of falsified or biased public discussions, examinations, hearings;

- include procedures for involving community councils in decision-making and public consultation with the regulations of executive authorities;

- providing full coverage of the results of interaction with CSIs on the websites of public authorities;

- strengthening mechanisms of accountability of public authorities and officials for obstructing the participation of CSIs, particularly in matters of real access to information to ensure full coverage on time;

- improving resource support – financial, material, personnel, and structural units of government responsible for the interaction with the public;

- training officials of departments and CSOs on how to use the tools of public participation in policy formulation and implementation;

- increasing competence, institutional capacity, and responsibility as CSIs and government bodies, and legal, political, and civic culture of the population as a whole;

- compliance to incorporate the constructive suggestions of the public consultation on the results of studies underestimation of such proposals.

Part 2. Public control over the formation of local budgets

Nowadays public control in financial sphere is of great importance. A concept (meaning) of it is formed. Public budget control is carried out by the citizens of the country and by associations of citizens. The groups of experts can be carried out which are created at the parliament committees and deputies commissions, and at the enterprises, organizations on a voluntary and free of charge basis. Availability of a wide-spread system of public relations enables considering recommendations and propositions of the experts while drawing up and implementation budgets.

An important prerequisite for the public budgetary control over the use of local budgets is a free access to the control subjects on the implementation of the local budget.

Today, there are a number of legal acts that provide public's right to control in this area. Thus, Art. 40 of the Constitution of Ukraine legally establishes the right of every citizen to file individual or collective petitions or to personally appeal to the state authorities, local government officials and officers of these bodies for a response on issues that are of their concern [13].

In order to fulfil the condition of this article, the Law of Ukraine «On Citizens' Appeals» was adopted. Article 1 of this Law stipulates the right to appeal to the state authorities, local government, public associations, enterprises, institutions, and organizations irrespective of ownership, media officials concerning their functional duties with remarks, complaints and suggestions regarding their statutory activity, application or petition for the realization of their socio-economic, political, and personal rights and legal interests, and claim about their violation.

The execution of local budgets is associated with the implementation of their social and economic interests of individuals because local budget expenditures are made on social protection and social security of the population, such as:

- financing programs of local importance for children, youth, women, and families;
- funding for local programs of social protection of certain categories of people: the poor, the homeless, etc.;
- financial support for centres of social adaptation of persons released from penal institutions;
- financial compensation for transportation for certain categories of citizens;
- financial support and financing veterans' organizations (p. 1 Art. 91 [14]).

In addition, Art. 5 of the Law of Ukraine «On Information» establishes the right of every citizen to freely receive, use, disseminate, preserve, and protect the information necessary to exercise their rights, freedoms, and legal interests [15].

The Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On the Procedure for Publication on the Internet of Information on Activities of Executive Bodies» approved obligation of regional and city administrations to publish information on:

- information on the budget implementation of the corresponding level;
- indicators of wages, salaries, pensions, stipends, and other social benefits;
- indicators of calculations for energy resources;
- information about the payment of local taxes, utility bills, including the current tariffs and benefits to certain groups of taxpayers, payments of businesses and individuals with the corresponding level;
- information on the procurement of goods (works, services) for state funds etc. [16].

In order to get conclusions on the concept of public financial control, it is appropriate to recall the essence of social control as a basic concept, under which we propose to understand one of the management functions carried out by comparing the activity of controlled objects with certain social standards selected as examples, based on what the conclusion of this activity is made according to the established requirements. The main purpose of social control is the elimination and prevention of the causes that give rise to this discrepancy, the following by control objects relevant rules (formal and informal). The task of social control is to prevent actions of the controlled entities outside law and order, preventing possible deviations from the objectives, and protect the interests of society and its individual subjects in violation of their legitimate rights and interests, followed by removal of the negative effects caused by such actions.

Studying the concept of public control, it can be noted that one of its assignments is control over following state discipline by the controlled bodies.

State discipline is precise and strict abiding by commitment by the objects of public control their duties, stipulated by law rules of behaviour, activities, relationships, and on time and full execution of public tasks and obligations, including during approval of the budget; making amendments to it; approval of the report on the implementation of the relevant budget; formation of trust funds, making

decisions on the implementation of local borrowing; decision on the transfer of funds from the relevant local budget, etc. – that is, the performance of financial discipline.

Financial discipline is the observance by public authorities and local government, entities of all forms of ownership, public associations, officials, citizens of Ukraine and foreigners defined by laws and regulations of financial and legal regulation. In order to study the state of compliance with financial discipline, financial control is implemented.

Financial control as one of the types of state control, which is carried out by specially created state bodies and agencies, local authorities of regional offices, executive power, control and auditing service enterprises, institutions, organizations, entities an independent financial control on behalf of the state authorities or independently according to their status, functions and powers to verify the legality and effectiveness of the formation, ownership and use of the consolidated on budget of Ukraine and other financial resources of state property, finance companies, institutions, organizations regardless of ownership and subordination [17].

Public (civil) financial control can perform non-governmental organizations (parties, movements, trade unions, etc.). The object of control depends on the tasks that are set. Such a control is necessary for the realization of Ukraine citizens of their constitutional rights and freedoms in the implementation of public control of public authorities, local governments, enterprises, institutions, organizations and their officials, business entities, regardless of the legal forms of ownership.

In the process of public financial control, entities may be involved in determining the basic criteria of living, a living wage and minimum wages, pensions, social benefits, pricing policies, development of social programs aimed at creating conditions for a dignified life and free development of man, its social security.

Therefore, public financial control – is comprehensive targeted financial and legal activities of the public, which aims to provide an objective assessment of the economic effectiveness of financial and business transactions, identify deviations from the approved standards and measures to eliminate them. Such a control is based on relevant regulations of Ukraine and statutory provisions of organizations.

The mechanism for the realization of public opinion can be realized through the use of information technology, so you can determine criteria for evaluating the effectiveness of the state and local authorities; find out public reaction to certain social, economic, and political processes; make sound public sentiment before the introduction of a structurally reform program and so on.

Nowadays, Internet conferences are widely used, through which interactive discussion involves a wide range of users who are able to express their opinion on the topic of the conference using their PC.

Famous scholars in public administration insist on the advisability of public involvement in local government issues. Thus, V.V. Mamonova stresses out the need to involve in the management of territorial development the population and businesses in relations with self-governing bodies on the implementation of regulatory policy, the mechanism of its implementation by publishing draft regulations that ensures that public opinion, the transparency, and openness of decision-making with respect local development, and the necessity of organizing, coordination regulations and achieving organizational unity of administrative services [18].

The practice of involving the public in control over the use of budget funds exists in the United States, where even in the 1970s municipalities developed a possible influential role for groups of people, such as: participation in the distribution of federal grant. Official bodies of Illinois (USA) allotted the main power and authority

for decision-making residents in the distribution of the income of municipal budgets and the planning of its main articles [19, p. 154].

In Ukraine, public financial control can be realized through the creation of public budget councils that are within their powers:

- participate in the work of Standing Committee of the city council on municipal property, budgeting, policy, and reform during the formation of the city budget;
- participate in the development and publication of analytical materials of decision on the city's budget after its adoption;
- participate in budget hearings;
- carry out collection and preliminary processing of proposals from citizens during the draft budget for the next year to develop recommendations to improve the efficiency of budgetary funds and submit them to the Standing Committee of the City Council on municipal property, budget planning, economic policies, and reforms, and the financial management of the City Council;
- carry out periodic analysis of efficient use of budget funds for programs and main managers within the appropriation for the implementation of its own powers of local government;
- prepare and submit proposals to the project plan of consultations organized by local councils and their executive bodies with the public;
- carry out surveillance and analysis of local government in the area of financial management, implementation and use of programs budget programs and implementation of budget funds;
- regularly inform the public through the media on the results of their activities, decisions, and the status of their implementation;
- provide expert and analytical support to local governments [20].

In its turn, using the model of public participation in decision-making on the budget, an authority can:

- develop a base of political support in the community;
- share responsibility for decision-making especially with regard to such unpopular decisions, as the establishment or increase of local tax, budget optimization network etc.;
- increase the level of public understanding of the constraints faced by the government, and the degree of confidence in local government;
- finding innovative solutions to problems and cost-effective ways to provide services [21, p. 46].

However, today there are some problems that prevent community representatives to fully implement the rights granted to them, which include:

- the legal nihilism of the citizens about their rights provided for the implementation of budgetary control and order of their implementation;
- the absence of the legal base that regulates the public control over budget spending;
- the lack of experience of citizens and their associations to control the use of local budgets;
- limited amount of information published in the media, including the Internet, in respect of official data on the use of public funds, their untimely disclosure and complexity retrieval systems;
- inactivity of public representatives of financial support for local governments;
- complexity and bureaucracy on the procedure for obtaining information by citizens and their associations on local budget execution procedures through recourse to budget money controller.

We believe that it is necessary to change approaches to the public opinion research. Indeed, according to p. 23 of the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Ensuring Public Participation in the Formulation and Implementation of Public Policy», a preliminary study of public opinion is organized and conducted by the executive body involving public council by [22]:

- determining the need to study public opinion on a particular issue;
- identifying a list of issues, on which public opinion research is conducted, alternative proposals for solving them;
- establishing a timeframe, forms, and methods of public opinion research; research organizations, experts, civil society organizations on a competitive basis will conduct public opinion research;
- determining the degree of representativeness of the studied social groups and interested parties.

After all the mentioned above activities were conducted, the executive authority receiving complete information about the results of the study public opinion on the proposed issues summarizes them and mandatorily publishes on the official website of the executive authorities and/or any other appropriate way [23]. However, we believe that it is appropriate to make the public discussion on a wider range of questions, especially regarding the development of the regulatory legal acts and legal acts of social and economic character. Thus, it would be appropriate on the official website of the Supreme Council (Verkhovna Rada) of Ukraine to create a forum for discussion of any draft laws received from relevant committees; and also to create forums on official websites of regional administrations to review the orders of the heads of administrations and the official portal of the city council to discuss the importance of local regulations.

Particularly relevant issue of a close cooperation of the community (public) with state and local authorities on the discussion of the great variety of issues became important with the approval the «Concept of Reforming the Local Government and Territorial Organization of Power in Ukraine» by the Cabinet of Ministers of Ukraine on April 1, 2014. The purpose of the Concept was to create and maintain full living environment for citizens, providing high quality and accessible public services, the establishment of institutions of direct democracy, satisfy citizens' interests in all the spheres of life in the relative territory, reconciling the interests of the state and local communities [24].

Among the most important principles of local government reform, the following principles were highlighted: openness, transparency and public participation; accountability and accountability bodies and local government officials' local community

For the best division of responsibilities between the local authorities and executive bodies at various levels of administrative and territorial structure, the task was set to manage decisions and monitor their implementation [24].

However, one of the major problems that are currently facing public authorities and local governments was the strengthening of the financial independence of local budgets. The Law «On Amendments to the Budget Code of Ukraine on the Reform of Intergovernmental Relations» was adopted specifically for the mentioned above purpose. The adopted Law expands the list of revenues that are credited into the general fund budgets of regional importance, the district budgets, budgets of local communities united additionally charged [25]:

- Excise tax for the sale of retail by business entities excisable goods is included in the combined budgets of local communities, local budgets;

- 10% corporate income tax (other than income taxes of state-owned enterprises);
- the corporate income tax and income tax of the other financial institutions of municipal property;
- Environmental tax of 80% – to the budgets of Kyiv and Sevastopol;
- 60% tax on personal income;
- state duty payable to local budgets for the place of action commitment and issuing documents;
- charges for licenses for certain types of entrepreneurial activity and certificates issued by the district administrations,
- charges for licenses for the production and sale of alcohol, alcoholic beverages, and tobacco products.

The local authorities were given the opportunity to choose the institution, in which they maintain and process their own funds (in terms of budget and own revenues). This enabled local authorities to decide: either to keep their money in the accounts of the Treasury or in the state banks. These legislative changes to reduce the dependence of local authorities from the Treasury provided an opportunity to further local authorities to increase their income from received interest on bank deposits [21, p. 22].

Fig. 1 shows the structure of local budgets for 2012-2016.

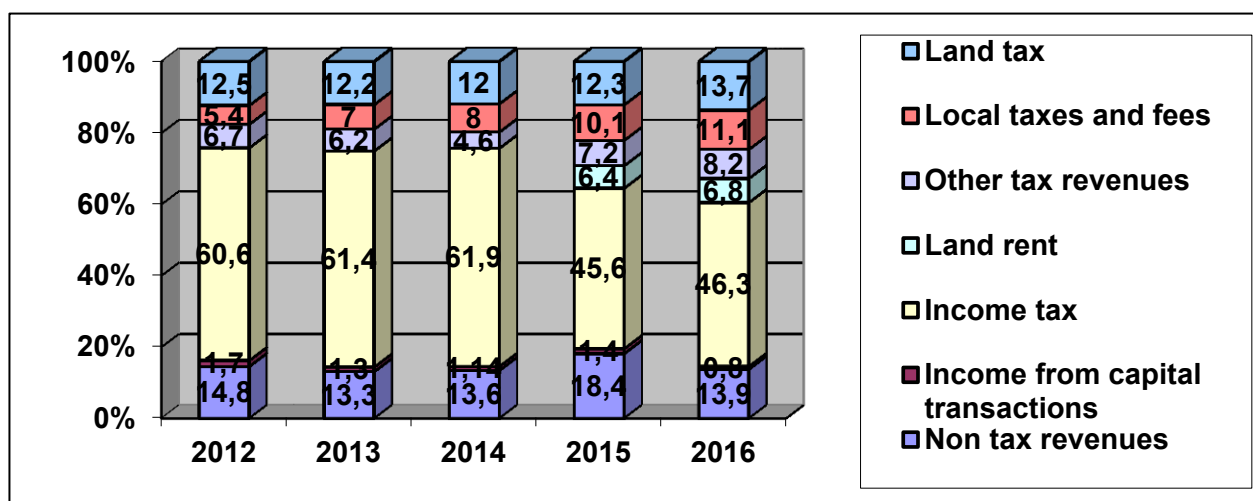


Fig. 1. The structure of local budgets for 2012-2016 (drafted using [26, p. 65])

But the statistical analysis shows a significant decrease in income tax on personal income (16.3% in 2015 compared to the year of 2014); in 2016, a significant increase was observed. The reason for the introduction of a new mechanism was to provide payments for subventions to the state budget, bringing the expected removal of this tax, which has always been and remained budget forming for the development of local communities. Newly formed communities need to take this into account; in particular, there must be a very careful approach to the formation of the local budget, relying on revenues from personal income. Therefore, considering the significant increase in the minimum wage in 2017, reduction in the number of private businesses that use the work of employees' due to increase the tax burden on payroll and increase the level of shadowing the national economy – a significant increase in revenues from this tax should not be expected. Moreover, during the formation of the local budget, it is necessary to consider the legal standards, under which the amount of tax on income accrued to individuals by a separate department transferred to the

appropriate budget at the location of the separate unit (pp. 168.4.3, p. 168.4, Art. 168 of the Tax Code of Ukraine [27]).

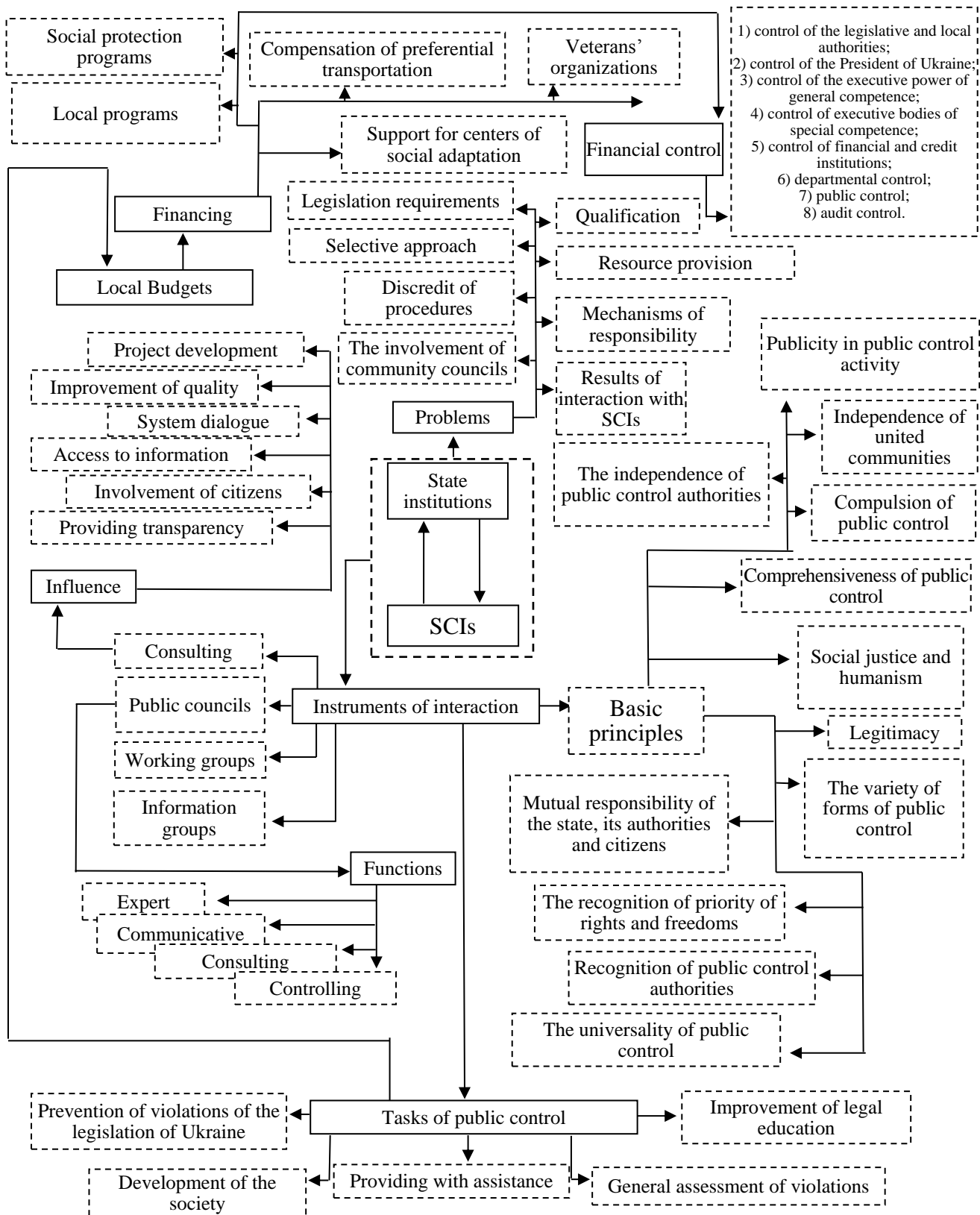


Fig. 2. The mechanism for the interaction of civil society with government and local authorities towards the formation of local budgets

Conclusion

Public Financial Control is complex targeted financial and legal activities of the public, which aims to provide an objective assessment of the economic effectiveness of financial and business transactions, identify deviations from the approved standards and measures to eliminate them. In the process of public financial control, entities may be involved in determining the basic criteria of living, a living wage and minimum wages, pensions, social benefits, pricing policies, development of social programs aimed at creating conditions for a dignified life and free development of man, his social security.

It is found that there are problems with the implementation of proper public control over local budgets in Ukraine, which leads to increased crime in the area of economic and service activities by officials of local governments. In order to prevent this situation, it is necessary to implement measures listed below, such as:

- to develop and adopt a legal act that would regulate the procedure of public control in all areas of public life: social, economic, legal, and others. That act could be the law of Ukraine «On Procedure of Public Control». This Law shall regulate the theoretical basis of the implementation of such a control, coordinate all the procedural aspects of its implementation in the form of public hearings, public examinations, secure facilities for monitoring and entities with defined responsibilities;

- simplify appeals of citizens and their associations to administrators of budget money providing opportunities for treatment via the Internet, by forwarding applications (applications) through the official sites of public authorities and local governments, enterprises, institutions, organizations regardless of ownership, which leads amendments to Art. 5 of the Law of Ukraine «On Citizens' Appeals»;

- to reduce the term of mandatory response to such appeals by the officers from one month to ten days, which requires amendments to Art. 20 of the Law of Ukraine «On Citizens' Appeals»;

- simplify access to public information concerning the performance of local budgets by creating a link to the information on the homepage of the official sites of regional administrations.

Therefore, without essential changes in the political system, it is difficult to evaluate the efficiency of cooperation, trust from CSIs and citizens. The priorities should be considered to improve and consolidate practices systematic participation of CSIs in public policy, as well as decentralization and delegation of executive powers to the «third sector» (the introduction of appropriate instruments to monitor the implementation of these powers).

References:

1. Sakhanenko S.Ye. Teoretychni ta orhanizatsiino-funktsionalni zasady politychnoho upravlinnia mistom v umovakh samovriaduvannia : avtoref. dys. ... d-ra nauk z derzh. upr. : 25.00.04 / S.Ye. Sakhanenko ; Donets. derzh. un-t upr. – Donetsk, 2005. – 36 s.

2. Hromadski rady v tsyfrakh: zahalnonatsionalnyi zvit iz monitorynhu formuvannia hromadskykh rad pry tsentralnykh ta mistsevykh orhanakh vykonavchoi vlady / UNTSPD. – K. : Ahentstvo «Ukraina», 2011. – S. 4.

3. Efektyvna orhanizatsiia roboty hromadskoi rady: metodychni rekomendatsii [Elektronnyi resurs] : partnerstvo Instytutu hromadskoho suspilstva. – Kirovohrad. – 48 s. – Rezhym dostupu: http://issuu.com/ucipr/docs/metodology_gromrady?mode=embed&layout=http://skin.issuu.com/v/light/layout.xml&showFlipBtn=true.

4. Poriadok provedennia konsultatsii z hromadskistiu z pytan formuvannia ta realizatsii derzhavnoi polityky [Elektronnyi resurs] : zatverdzheno Postanovoiu Kabinetu Ministriv Ukrainy

vid 3 lystopada 2010 r. № 996. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-2010-%D0%BF>.

5. Dopovid zastupnyka holovy Vseukrainskoi asotsiatsii spryiannia samoorhanizatsii naseleattia, dyrektora Odeskoho suspilnoho instytutu sotsialnykh tekhnolohii Krupnyka A. S. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://gromrady.org.ua/2011/08/hromadska-ekspertyza-%e2%80%93-instrument-rozvyazannya-suspilno-znachuschoji-problemy%e2%80%a6-2/>

6. Pro sotsialnyi dialoh v Ukraini [Elektronnyi resurs] : Zakon Ukrainy vid 23 hrudnia 2010 r. № 2862-VI. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2862-17>.

7. Vzaiemodiia derzhavy ta instytutsii hromadianskoho suspilstva: Roziasnennia Ministerstva yustyttsii Ukrainy vid 3 liutoho 2011 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

8. Pro zatverdzhennia Poriadku provedennia konkursu z vyznachennia prohram (proektiv, zakhodiv), rozroblynykh hromadskymy orhanizatsiiami ta tvorchymy spilkamy, dlia vykonannia (realizatsii) yakykh nadaietsia finansova pidtrymka [Elektronnyi resurs] : Postanova KMU vid 12 zhovtnia 2011 r. № 1049. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1049-2011-%D0%BF>.

9. Pro sotsialni posluhy [Elektronnyi resurs] : Zakon Ukrainy vid 19 chervnia 2003 r. № 966-IV. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/соціальні%20послуги>.

10. Polinets O.P. Kontrol v derzhavnomu upravlinni / O.P. Polinets // Aktualni problemy derzhavnogo upravlinnia : zb. nauk. pr. / Dnipropetr. fil. UADU. – D., 2000. – Vyp. 1 (1). – S. 111–119.

11. Polinets O.P. Kontrol v derzhavnomu upravlinni Ukrainy: teoretyko-orhanizatsiini pytannia : avtoref. dys. ... kand. nauk z derzh. upr. : 25.00.01 / O.P. Polinets; NADU pry Prezydentovi Ukrainy. – K., 2003. – 20 s.

12. Yatskin R.O. Osoblyvosti zdiisnennia biudzhethnoho kontroliu v Ukraini / R.O. Yatskin // Pravo ta derzhavne upravlinnia. – 2012. – № 1. – S. 88–93. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ptdu/2012_1/files/PD112_17.pdf

13. Konstytutsiia Ukrainy : pryiniata Verkhovnoiu Radoiu Ukrainy 28 chervnia 1996 r. // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 1996. – № 30 (23 lypnia). – S. 141.

14. Pro zvernennia hromad [Elektronnyi resurs] : Zakon Ukrainy vid 2 zhovtnia 1996 r. № 393/96-BP. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/393/96-%D0%B2%D1%80>.

15. Pro informatsiiu [Elektronnyi resurs] : Zakon Ukrainy vid 2 zhovtnia 1992 r. № 2657-XII. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про%20інформацію>.

16. Pro Poriadok opryliudnennia u merezhi Internet informatsii pro diialnist orhaniv vykonavchoi vlady [Elektronnyi resurs] : Postanova KMU vid 4 sichnia 2002 r. № 3. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3-2002-%D0%BF/print1330005617355960>.

17. Finansove pravo Ukrainy : navch. posib. za red. V.P. Nahrebelnoho [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <<http://libr.org.ua/book/102/2961.html> E>.

18. Mamonova V.V. Teoretyko-metodolohichni zasady upravlinnia terytorialnym rozvytkom : avtoref. dys. ... d-ra nauk z derzh. upr. : 25.00.04 / V.V. Mamonova ; NADU pry Prezydentovi Ukrainy. – K., 2006. – 32 s.

19. Babinova O.O. Rozvytok mistsevoho samovriaduvannia u konteksti vdoskonalennia form spivpratsi mistsevoi vlady z naseleattiam: svitovyi dosvid / O.O. Babinova // Stratehichni priorytety. – 2007. – № 4 (5). – S. 150–156.

20. Pro zatverdzhennia polozhennia pro hromadsku biudzhethnu radu [Elektronnyi resurs]: Voznesenska miska rada Mykolaivskoi oblasti, vid 24.11.2006 r., № 197. – Rezhym dostupu: http://aer.net.ua/public/files/vukonani_proektu/Budzhethna_rada/Polozhennia_budzhethnoi_rady.pdf

21. Pro biudzheth i ne tilky. Spetsialno dlia obiednanykh terytorialnykh hromad / Anatolii Tkachuk, Nina Natalenko. – K. : IKTS «Lehalnyi status», 2016. – 76 s.

22. Pro zabezpechennia uchasti hromadskosti u formuvanni ta realizatsii derzhavnoi polityky [Elektronnyi resurs] : zatverdzheno Postanovoiou Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 3 lystopada 2010 r. № 996 (iz zminamy, vneseny my zghidno z Postanovoiou KMU № 1109 vid 20 zhovtnia 2011 r.). – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-2010-%D0%BF/print1329896557051809>.

23. Pro zatverdzhennia Poriadku provedennia konkursu z vyznachennia prohram (proektiv, zakhodiv), rozroblynykh hromadskymy orhanizatsiiami ta tvorchymy spilkamy, dlia vykonannia (realizatsii) yakykh nadaietsia finansova pidtrymka [Elektronnyi resurs] : Postanova KMU vid

12 zhovtnia 2011 r. № 1049. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1049-2011-%D0%BF>.

24. Kontseptsiia reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia ta terytorialnoi orhanizatsii vlady v Ukraini [Elektronnyi resurs]: skhvalena rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 1 kvitnia 2014 r. №333-r. – Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%20%D0%BF>.

25. Pro vnesennia zmin do Biudzhethnoho kodeksu Ukrainy shchodo reformy mizhbiudzhethnykh vidnosyn [Elektronnyi resurs]. Zakon Ukrainy vid 28 hrudnia 2014 r. №79-VIII. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19/print1433741735211101>.

26. Biudzhetni monitorinh: analiz vykonannia biudzhetu za 2016 rik / V. V. Zubenko, I. V. Samchynska, A. Yu. Rudyk ta in // Instytut biudzhetu ta sotsialnykh doslidzhen, Proekt «Zmitsnennia mistsevoi finansovoi initsiatyvy, vprovadzhennia», USAID. – K., 2017. – 92 s.

27. Podatkovyi kodeks Ukrainy (zi zminamy ta dopovnenniamy) vid 02.12.2010 r. №2755-VI [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

28. Shchodennyk detsentralizatsii: reforma v dii // Informatsiino-analitychnyi biulleten. Dodatok do zhurnalu «Ukraina: podii, fakty, komentari». – 2016.– №5(traven) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://xn--80aid1auz.xn--80ao2a3f.xn--j1amh/images/2/decentr5.PDF>

Пробоїв О. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту*

*Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

Білецька І. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту*

*Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ НА ТЛІ СИСТЕМНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ ТА ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО КУРСУ

Анотація

У дослідженні розглянуто сутність і сучасний стан міграційних процесів в Україні на тлі системної економічної кризи в умовах поглиблення європейської інтеграції. Проаналізовано соціально-економічні причини міжнародної міграції робочої сили в Україні. Оцінено динаміку рівня безробіття й падіння рівня доходів населення. Визначено місце України серед європейських держав і країн третього світу за рейтингом середньої заробітної плати. Розкрито наявні загрози міжнародній трудовій міграції українських громадян та негативні наслідки для її економіки. Запропоновано напрями державної міграційної політики, які повинні формувати цілісну стратегію управління міграційним потоком для скорочення впливу економічно активного населення з України й створювати умови для зворотної міграції українців, що працюють за кордоном.

Вступ

Суттєві геополітичні трансформації в сучасному світі на тлі загострення глобальних проблем й виникнення та поглиблення збройних конфліктів справляють вплив на всі аспекти життя суспільства і зумовлюють посилення міграційних процесів. Європейський вибір України та підписання Угоди про асоціацію, а також ужиті політичні кроки на шляху до безвізового режиму між Україною та ЄС на тлі загострення військового конфлікту на Донбасі в умовах глибокої системної економічної кризи й зниження рівня добробуту населення зумовили масштабні вимушені переміщення громадян для пошуку кращих умов життя й достойного заробітку, що сприяло інтенсифікації міграційних процесів. Зазначене питання є особливо актуальним і потребує більш детального вивчення.

Проблема міжнародної міграції стала предметом наукового аналізу вітчизняних дослідників: Е. Лібанової, О. Малиновської, О. Слободян, А. Кущенко, К. Вірц, А. Коваленко, Г. Сотник, А. Гессен та ін. Серед зарубіжних науковців у сфері міжнародної міграції робочої сили й захисту прав мігрантів відомі праці: А. Гьозде Ільдис, П. Шефера, С. Небехай, В. Арроча, С. Бендера.

Незважаючи на те що важливі аспекти міграції відображені у працях зазначених учених, окремі проблеми, зокрема міграційні процеси в Україні на тлі системної економічної кризи в умовах поглиблення європейської інтеграції, ще недостатньою мірою вивчені й не отримали практичного вирішення.

Політична нестабільність і загострення збройного конфлікту на сході країни, глибока системна економічна криза, яка супроводжується тотальним падінням рівня реальних доходів населення на тлі неконтрольованого зростання споживчих цін на основні групи товарів і підвищення комунальних тарифів в умовах високого прихованого безробіття, що характерні для сучасної України, сприяють зростанню міграційних потоків та «відтоку мізків» з України.

Метою дослідження є вивчення динаміки міграційних процесів в Україні на тлі системної економічної кризи й поглиблення інтеграційного зовнішньополітичного курсу для вироблення ефективної міграційної політики, спрямованої на регулювання рівня еміграції і скорочення відпливу економічно активного населення з України, а також вироблення рекомендацій щодо формування умов для зворотної міграції українських громадян.

Розділ 1. Вплив структурних макроекономічних негараздів на рівень життя громадян в Україні та їх соціально-економічний статус

Структурні зміни на політичній карті Європи, що призвели до утворення наддержавного інтеграційного угруповання – Європейського Союзу та вільної для внутрішньої міграції Шенгенської зони, створили ситуацію, за якої країни Східної та Південної Європи, обираючи курс на євроінтеграцію, неминуче перетворилися на країн – донорів робочої сили. Не залишилася у цьому сенсі винятком й Україна, яка на тлі військових подій на Донбасі, в умовах глибокої системної економічної кризи й масового безробіття стала постачальником робочої сили в країни Центральної і Східної Європи, що в умовах лібералізації режиму західного кордону сприяло інтенсифікації міграційних потоків на шляху до «європейського благополуччя».

З огляду на щорічне збільшення кількості осіб працездатного віку, що бажають виїхати з України на тимчасове та постійне проживання у країни ЄС, та враховуючи динаміку кількості отриманих нашими громадянами тривалих

закордонних віз і поданих ними заяв для одержання дозволів на тривале перебування й постійне проживання, можна відзначити, що означена проблема здатна перетворитися на істотний чинник ризику державної безпеки. Отже, ця проблема вимагає більш детального вивчення причин міграції, аналізу динаміки й структури міграційних потоків для вироблення певних рекомендацій щодо ефективної державної міграційної політики в Україні з урахуванням європейських норм, спрямованої на врегулювання міграційних потоків і попередження «відтоку мізків», а також для сприяння захисту прав українських мігрантів за кордоном.

Глибока системна економічна криза в Україні супроводжується суттєвим падінням рівня промислового виробництва (рис. 1) і зупинкою роботи цілої низки промислових підприємств, які займалися експортно-імпортною діяльністю.

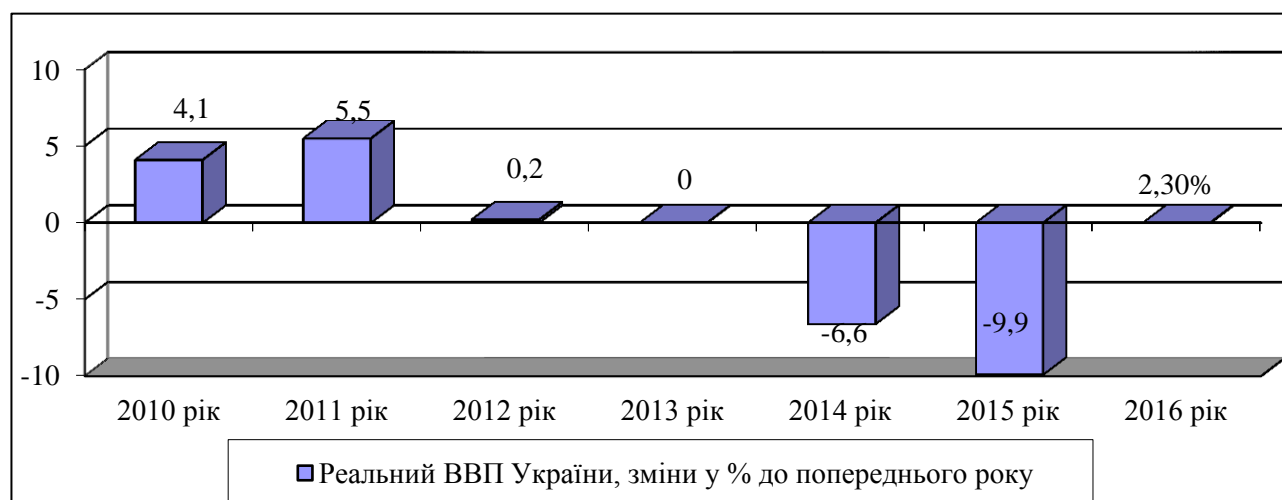


Рис. 1. Динаміка зміни рівня реального ВВП, % до попереднього року

Джерело: побудовано на основі [6, с. 5; 14, с. 1]

Підняття цін на енергоносії й газ остаточно завдали удару по вітчизняній промисловості та купівельній спроможності кінцевих споживачів [10, с. 51].

Ураховуючи результати проведених нами попередніх досліджень [10, с. 51], можна стверджувати, що тотальне скорочення робочих місць в усіх сферах народного господарства зумовили лавинний ріст безробіття до 10–12%, що на тлі різкого росту рівня цін на всі групи товарів народного споживання призвело до масового зубожіння населення, яке за низького рівня доходів не в змозі оплатити комунальні платежі й забезпечити себе продуктами харчування та товарами першої необхідності.

Такі висновки підтверджуються результатами проведених досліджень МОП в Україні [6, с. 6]: у 2013 р. споживчі ціни зросли лише на піввідсотка, у 2014 р. – майже на 25%, у 2015 р. – на 43%; водночас середньомісячна реальна заробітна плата у 2014 р. становила 94% від рівня 2013 р., а у 2015 р. – 80% від рівня попереднього року. Зростання рівня номінальної середньої заробітної плати в Україні до позначки 3 480 грн. у 2014 р. і 4 195 грн. у 2015 р. не дало позитивного ефекту, оскільки в результаті стрімкої інфляції української валюти в доларовому еквіваленті насправді відбулося різке скорочення реальних доходів пересічних українців із 292 дол. США у 2014 р. до 192 дол. США у 2015 р. (рис. 2).

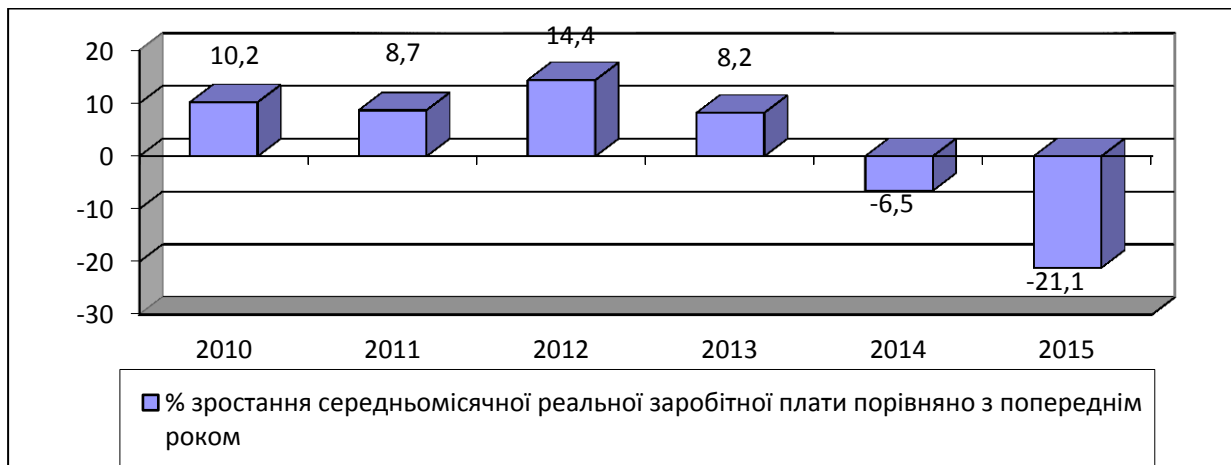


Рис. 2. Динаміка падіння рівня реальних доходів населення в 2010–2015 рр., %

Джерело: побудовано на основі [6, с. 6]

Нестабільна політична ситуація і макроекономічні негаразди в Україні, що супроводжуються скороченням рівня реальних доходів населення на тлі неконтрольованого росту цін і комунальних тарифів, в умовах значного прихованого безробіття (рис. 3), провакують масову міграцію українців за кордон.



Рис. 3. Динаміка рівня безробіття населення за методикою МОП

Джерело: побудовано на основі [1, с. 661–662]

Будь-які розроблені заходи щодо подолання глибокої системної економічної кризи шляхом реформування різних галузей народного господарства гальмуються через неефективність вертикалі державного управління на тлі високого рівня корупції у сфері державних закупівель, тендерів. Так, за даними Ukr.Life, Україна очолила світовий рейтинг корупції, обіймає перше «почесне» місце за рівнем бідності в Європі, а також характеризується найвищими темпами інфляції в Європі й виходить на перше місце за темпами росту цін і рівнем девальвації національної валюти, її громадяни на першому місці в рейтингу найнижчих європейських заробітних плат на тлі лідерської позиції за кількістю мільйонерів е-декларантів серед держчиновників, суддів і депутатів [5, с. 1].

Рівень корупції хабарництва в країні, % респондентів

Рейтинг 2017 р.	Країна	%, 2017 р.	%, 2015 р.	Рейтинг L4L	Рейтинг 2015
1	Україна	88	80	1	7
2	Кіпр	82	N/A	N/A	N/A
3	Греція	81	69	2	12
4	Словаччина	81	78	3	8
5	Хорватія	79	92	4	1
6	Кенія	79	90	5	2
7	Південна Африка	79	78	6	9
8	Угорщина	78	73	7	10
9	Індія	78	80	8	6
10	Єгипет	75	64	9	15
11	Словенія	74	87	10	3
12	Нігерія	73	72	11	11
13	Італія	71	67	12	14
14	Болгарія	68	N/A	N/A	N/A
15	Туреччина	67	63	13	16
16	Росія	66	60	14	18
17	Іспанія	64	69	15	13
18	Чехія	63	61	16	17
19	Португалія	60	82	17	5
20	Сербія	57	84	18	4
21	Йордан	53	N/A	N/A	N/A
22	Латвія	51	55	19	19
23	Ірландія	47	50	20	20
24	Литва	47	45	21	21
25	Німеччина	43	26	22	30
26	Саудівська Аравія	43	44	23	22
27	Польща	38	43	24	23
28	Бельгія	36	34	25	27
29	Австрія	32	42	26	24
30	Естонія	32	21	27	33
31	Румунія	31	39	28	25
32	Франція	28	29	29	28
33	ОАЕ	27	24	30	31
34	Великобританія	25	27	31	29
35	Нідерланди	23	13	32	34
36	Оман	19	36	33	26
37	Швеція	18	10	34	37
38	Швейцарія	18	12	35	35
39	Фінляндія	16	11	36	36
40	Норвегія	10	21	37	32
41	Данія	6	4	38	38

Джерело: побудовано авторами на основі даних проведеного дослідження аудиторською компанією Ernst&Young і за [11, с. 1]

Рейтинг середніх заробітних плат в Європі

State	net (est.)	gross	ex.rate to €	net €	date
Liechtenstein ^[54]	5882 CHF	6257 CHF	0.8323 ^[55]	4896	2010
Monaco	4436	4436	1	4436	2012
Switzerland ^{[94][95][96]}	4 948 CHF	6 034 CHF	0.8323 ^[55]	4118	2011
Norway ^[69]	29 000 NOK	43 070 NOK	0.1183 ^[70]	3431	2013
Luxembourg ^{[58][59]}	3189 €	4274 €	1	3189	2010
Denmark ^[29]	23 245 DKK	38 106 DKK	0.1343 ^[30]	3122	2012
Sweden ^{[91][92]}	26 500 SEK	34 250 SEK	0.1053 ^[93]	2791	2014-12
United Kingdom ^[102]	2063 £	2688 £	1.2588 ^[103]	2597	2013-04
San Marino	2390	2390	1	2390	2013
Finland ^{[32][33]}	2 330 €	3 315 €	1	2330	2014-Q3
Andorra ^[4]	2230 €	2478 €	1	2230	2012-12
Iceland ^[44]	340000 ISK	488000 ISK	0.00641010 ^[45]	2179	2014
Ireland ^[46]	2160 €	2700 €	1	2160	2013-Q3
Netherlands ^{[67][68]}	2136 €	3073 €	1	2136	2012-Q3
France ^[34]	2 128 €	2 829 €	1	2128	2011
Austria ^{[11][12]}	2114 €	2854 €	1	2114	2012
Germany ^{[35][36][37]}	2054 €	3391 €	1	2054	2013-Q2
Belgium ^{[13][14]}	1946 €	3191 €	1	1946	2013
Italy ^{[47][48]}	1923 €	2409 €	1	1923	2014-05
Cyprus ^[25]	1833 €	2292 €	1	1833	2013-Q3
Spain ^{[89][90]}	1734 €	2169 €	1	1734	2013
Malta ^[63]	1092 €	1311 €	1	1092	2013-Q2
Slovenia ^[88]	1044 €	1598 €	1	1044	2012-12
Greece ^{[40][41]}	1004 €	1265 €	1	1004	2013
Portugal ^[74]	985 €	1018 €	1	985	2014-08
Slovakia ^{[86][87]}	857 €	1136 €	1	857	2014-Q2
Estonia ^[31]	841 €	1023 €	1	841	2014-Q2
Croatia ^[23]	5532 HRK	7976 HRK	0.1304 ^[24]	710	2014-10
Poland ^{[71][72]}	3976.80 PLN	2837.74 PLN	0.2323 ^[73]	671	2015-01
Czech Republic ^{[26][27]}	18 036 CZK	25 128 CZK	0.03616 ^[28]	651	2014
Turkey ^{[citation needed][97]}	1 671 TRY	2 052 TRY	0.3584 ^[98]	599	2012
Latvia ^{[50][51][52][53]}	566 €	775 €	1	566	2014-Q3
Lithuania ^[56]	1868 LTL	2406 LTL	0.2896 ^[57]	541	2014-Q3
Hungary ^[42]	154 100 HUF	235 200 HUF	0.003267 ^[43]	487	2014-09
Montenegro ^[66]	486 €	738 €	1	486	2013-12
Kosovo ^[49]	441€			441	2014-09
Kazakhstan ^[82]	118 884 KZT	96 629 KZT	0.00449135 ^[83]	441	2014-11
Belarus ^[15]	5612563 BYR	6377912 BYR	0.0000759476 ^[16]	426 ^[17]	2014-10
Bosnia and Herzegovina ^{[18][18]}	828 BAM	1293 BAM	0.511292 ^[19]	423	2013-08
Azerbaijan ^[9]	379,9 AZN	441,8 AZN	1.06 ^[10]	402	2014-10
Romania ^[75]	1760 RON	2430 RON	0.2259 ^[76]	398	2013-12
Serbia ^[84]	45 610 RSD	62 992 RSD	0.00831645 ^[85]	377	2014-09
Russia ^{[77][78]}	27 778 RUB	31 929 RUB ^[78]	0.01525 ^[79]	370 ^{[80][81]}	2014-11
Georgia ^[38]	771 ₾	890 ₾	0.471984 ^[39]	364	2013-Q4
Macedonia ^{[60][61]}	21 717 MKD	31 847 MKD	0.0165515 ^[62]	353	2014-10
Bulgaria ^{[20][21]}	649 BGN	828 BGN	0.5113 ^[22]	332	2013-Q4
Albania ^{[1][2]}	44 417 ALL	52 600 ALL	0.0072 ^[3]	320	2013-Q3
Armenia ^{[5][5][6][7]}	132,5 ₼	175,2 ₼	1,75442 ^[8]	232	2014-11
Moldova ^[64]	3620 MDL	4310 MDL	0.0524421 ^[65]	190	2014-12
Ukraine ^{[99][100]}	2912.47 UAH	3509.00 UAH	0.051672 ^[101]	178	2014-10

Джерело: дані запозичено із сайту News Market [12, с. 1]

Для підтвердження викладених вище тез розглянемо результати досліджень, проведених аудиторською компанією Ernst & Young щодо визначення рейтингу корупції, за яким Україна опинилася на першому місці серед 41 аналізованої країни Європи, Близького Сходу, Індії та Африки (ЕМЕІА) [11, с. 1]. Під час проведення даного дослідження було залучено до опитування 4 100 представників великих компаній із 41 країни, при цьому інтерв'ю проводилися на рідній мові респондентів у режимі онлайн або шляхом особистого спілкування. Вибірку можна вважати репрезентативною, оскільки опитуванням охоплювалися різні вікові категорії респондентів обох статей, серед яких – керівники середньої і вищої ланок управління, а також звичайні працівники компаній різних галузей економіки (табл. 1).

Суттєве падіння рівня реальних доходів населення впродовж 2013–2016 рр. на тлі кількарізного зростання цін на всі групи товарів і послуг спричинили тотальне збідніння населення. Уповноважений із прав людини Ніна Карпачова відзначила, що українці збідніли за 2016 р. на 10%, а за статистикою ООН за межею бідності перебуває понад 78% населення, що може призвести до соціальної нестабільності [3, с. 1].

Так, за даними ООН, середня вартість споживчого кошика для однієї людини має становити 17 дол. на день, тому за цією цифрою в цивілізованих країнах починається межа бідності. Ураховуючи, що середня заробітна плата в Україні, за даними міжнародних досліджень, які висвітлюються редакторами Вікіпедії, становить 173 євро на місяць [12, с. 1], виходить, що «заробіток по-українськи» удвічі нижчий за межу бідності в сусідніх європейських країнах (табл. 2).

Визначити бідність можна й за іншим критерієм. Згідно зі стандартами ООН, межа бідності у глобальних дослідженнях визначається на рівні доходу 5 дол. на день, а в Україні, згідно із законодавством, прожитковий мінімум становить 1,8 дол. на день, тобто у три рази менше встановлених міжнародних норм [7, с. 1]. Ураховуючи вищезазначене, українці знаходяться у стані прихованого голодування, тому матимуть проблеми зі здоров'ям у найближчому часі, оскільки низький рівень доходів ставить під загрозу саме виживання людини.

Результати проведених науковцями і соціологами досліджень, а також дані аналітичних компаній дещо суперечливі щодо рівня життя українців та їхніх доходів. Однак висновки, подані Міжнародною організацією праці, яка під час розрахунків середньої заробітної плати враховує рівень інфляції, курс долара, а також результати розрахунків аналітиків інформаційного аналітичного ресурсу NUMBEO свідчать про катастрофічну ситуацію в Україні з рівнем доходів її громадян (рис. 4) [9, с. 1], яка стимулюватиме шалений потік міграції, адже заробіток українців знаходиться на рівні найбідніших африканських країн.

Окрім політичної нестабільності та соціально-економічних негараздів, українців дедалі більше охоплюють розчарування і депресія, які не лише не стимулюють продуктивність праці, потяг до наукових відкриттів й упровадження інновацій, але й розбивають вщент почуття патріотизму та відчуття гордості за власну державу, тому вони визнані найнещаснішою нацією у Європі, які без будь-яких сумнівів за першої ж можливості згодні залишити Україну не просто на деякий термін для покращення власного матеріального становища, а й повністю змінити країну проживання назавжди (табл. 3) [19, с. 1].

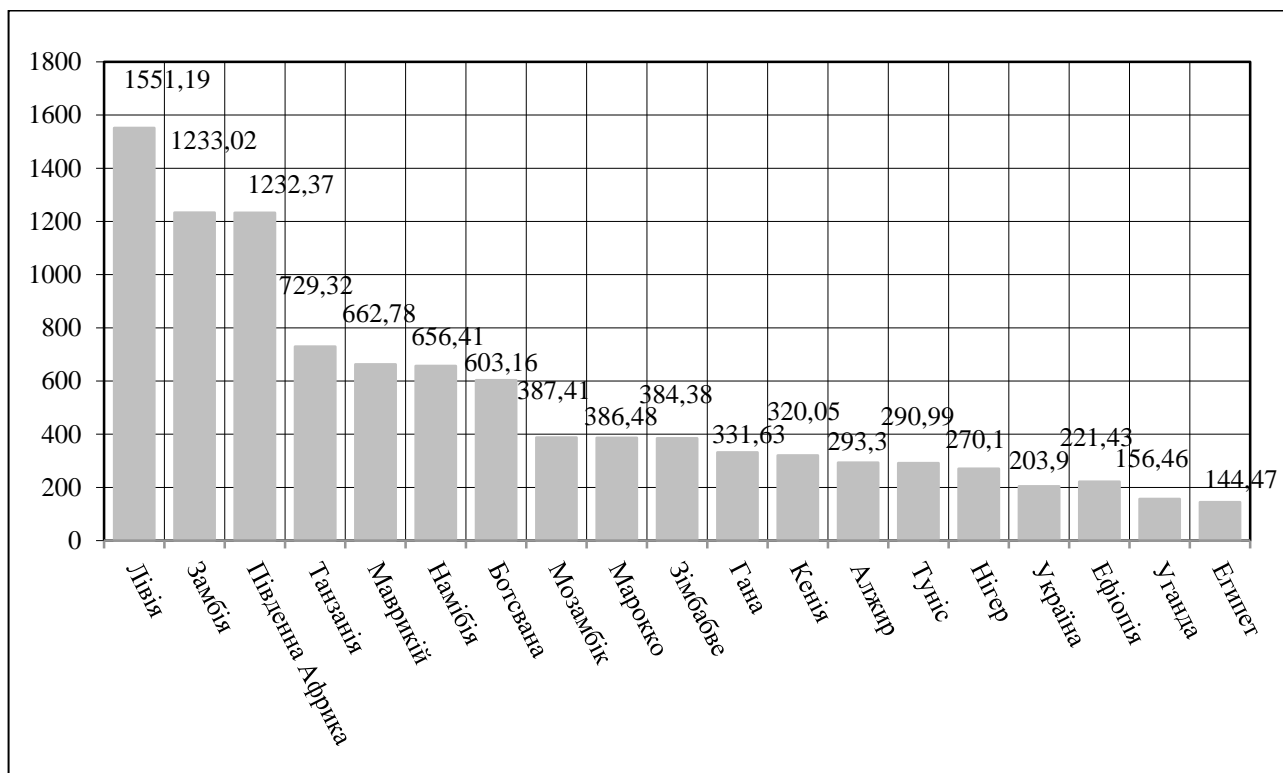


Рис. 4. Середня місячна заробітна плата в країнах Африки та Україні на початок 2016 р., дол. США

Джерело: побудовано авторами на основі [9, с. 1]

Таблиця 3

Топ найнещасніших країн світу в 2016 р.

Країна	% процвітаючого населення	% населення у проміжному стані	% нещасного населення
Південний Судан	9	44	47
Гаїті	3	54	43
Україна	9	50	41

Джерело: побудовано на основі [19, с. 1]

Зазначені макроекономічні негаразди в Україні породжують низку соціально-економічних проблем, пов'язаних із суттєвим погіршенням рівня життя населення, що активізує міграційні процеси.

Розділ 2. Динаміка міграційних процесів та профіль сучасної трудової міграції українців

Об'єктивно оцінити реальні обсяги еміграції українців за кордон практично неможливо через відсутність однозначної інформації щодо її кількості. Дані офіційної статистики навіть приблизно не віддзеркалюють дійсних масштабів міграції громадян України, оскільки більшість наших співвітчизників використовують нелегальні шляхи виїзду та працевлаштування за кордоном. Інформація Державної прикордонної служби також не є вичерпною, оскільки вона може тільки відобразити кількість офіційно зареєстрованих українців, які на підставі виданих їм дозволів на тимчасове чи постійне місце проживання або ж офіційне працевлаштування, перетинають державний кордон України. Немає

офіційних статистичних даних про кількість проживаючих громадян України в різних державах світу. За різними експертними оцінками, кількість міграційних поїздок українських громадян за кордон коливається у межах від 4 до 7 млн. осіб, або від 8,6% до 15,1% чисельності усього населення України та від 19,5% до 34,1% економічно активного населення працездатного віку (табл. 4) [2, с. 686].

Таблиця 4

**Чисельність українських трудових мігрантів
за країнами перебування (2016 р.)**

Країна	Чисельність українських трудових мігрантів, тис. ос.	
	Офіційна статистика	Фактична кількість
Російська Федерація	169	2000
Італія	195	6500
Польща	20	450
Іспанія	52	250
Португалія	44	75
Чехія	51	150
Греція	20	75
Нідерланди	н/д	40
Великобританія	н/д	70
США	н/д	500

Джерело: побудовано на основі [2, с. 687]

Як бачимо з табл. 4, значна частина українських трудових мігрантів знаходиться за кордоном нелегально, при цьому найпоширенішими видами економічної діяльності серед трудових мігрантів є: будівництво – 54%; домашній догляд – 17%; сільське господарство – 9%; оптова та роздрібна торгівля – 9%; промисловість – 6%; інші види робіт – 5% [2, с. 687].

Однак протягом 2015–2017 рр. змінився профіль сучасної трудової міграції українців: якщо попередні хвилі міграції в Україні виникали через бажання покращити соціально-побутові й житлові умови, забезпечити дітей відповідною освітою та підвищити власний рівень життя й рівень життя рідних, то нинішня міграція має на меті виїзд заробітчанин за кордон на постійне місце проживання з подальшим возз'єднанням родини.

Так, проведені в Україні дослідження представництвом Міжнародної організації з міграції (МОМ) [6, с. 11] указують на значне зростання транскордонної мобільності населення після лібералізації режиму перетину кордонів до країн ЄС: якщо в 2010 р. українці отримали 1,28 млн. шенгенських віз, то в 2013 р. – уже 1,56 млн. (з яких 38,6% віз були багаторазовими), у 2014 р. багаторазових віз було оформлено 52,4%, у 2015 р. – 56,8%. Завдяки зростанню відсотка виданих українцям багаторазових шенгенських віз зменшується їх кількість у динаміці: 1,35 млн. виданих віз упродовж 2014 р. і 1,19 млн. віз у 2015 р.

Ще одна причина скорочення чисельності виданих шенгенських віз полягає у збільшенні кількості відмов через великий наплив бажаних залишити Україну громадян на тривалий термін або на постійне місце проживання, що на тлі

наявної в Європі міграційної кризи спонукає західні країни більш ретельніше розглядати подану інформацію про мігрантів і обмежити кількість виданих дозволів на перебування на їх території. Так, у 2010 р. частка відмов нашим громадянам у видачі віз та дозволів на проживання становила 3,83%, у 2013 р. вона скоротилася до 1,85%, але через виникнення військового конфлікту на Донбасі кількість відказів почала знову зростати: з 1,97% у 2014 р. до 3,4% – у 2015 р. [6, с. 11].

З ускладненням політичної і економічної ситуації в Україні впродовж трьох останніх років постійно зростає кількість українців, які мають намір виїхати на тривалий термін або постійне місце проживання в країни ЄС, що підтверджується динамікою кількості поданих ними заяв на отримання дозволів на проживання за кордоном (рис. 5).

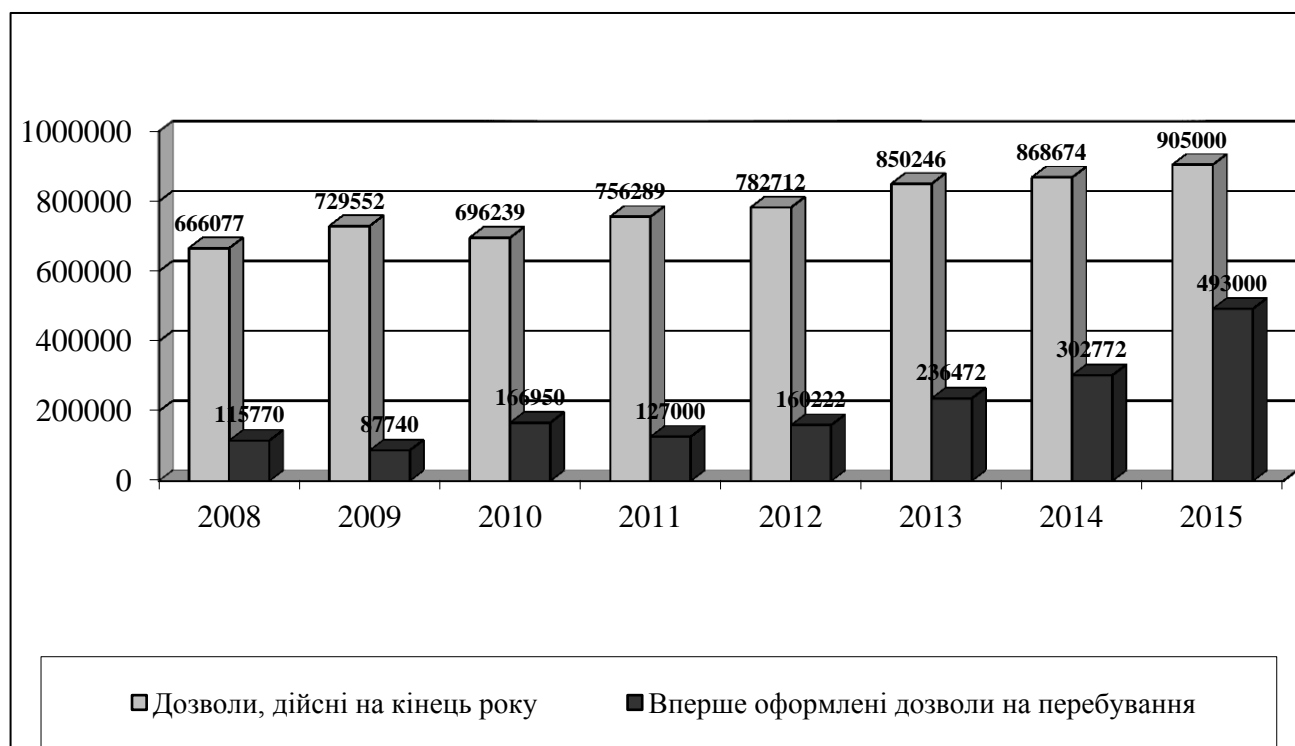


Рис. 5. Кількість вперше оформлених і чинних на кінець року дозволів на перебування українців у країнах ЄС

Джерело: побудовано на основі [6, с. 12]

Так, на підставі офіційних даних представництва Міжнародної організації з міграції [6, с. 11], у 2015 р. українцям видано 493 тис. уперше оформлених дозволів на проживання в країнах ЄС, що у півтора рази перевищує показник 2014 р. При цьому 87% дозволів видано в Польщі, й основною метою прибуття українців до Євросоюзу була трудова діяльність. За даними цього ж представництва, на території країн ЄС у 2015 р. тільки за офіційною статистикою постійно проживало 905,2 тис. наших співвітчизників, які становлять понад 6% іноземців із третіх країн.

За неофіційними даними, опираючись на приблизні підрахунки Державної прикордонної служби, на легальній і нелегальній основі в країнах ЄС, США, Канаді, Австралії та інших державах проживає понад 7 млн. громадян України. Найбільше українців зосереджено в Італії (238 тис.), Польщі (336 тис.), Німеччині (112 тис.), Чеській Республіці (113 тис.) та Іспанії (84 тис.).

Про драматичний обсяг міграції робочої сили з України та зростаючий темп «відтоку мізків» свідчать не лише статистичні дані й дослідження міжнародних організацій, але й підтверджена інформація 33 закордонних університетів країн Європи, Північної Америки та Австралії аналітичного центру CEDOS, яка вказує на значне зростання кількості українських студентів в закордонних навчальних закладах: лише 60 тис. наших студентів 2015 р. поїхали вчитися в польські виші, 25 тис. – у німецькі [15, с. 1]. Якщо додати офіційну статистику інших країн Європи, Північної Америки та Австралії щодо кількості українських студентів денної форми на бакалаврських й магістерських програмах повного циклу навчання у динаміці, без урахування учасників різноманітних стипендіальних програм та грантів на скорочене навчання і стажування, то можна відстежити негативні тенденції відтоку обдарованої молоді, що формує майбутній потенціал нашої держави (рис. 6).

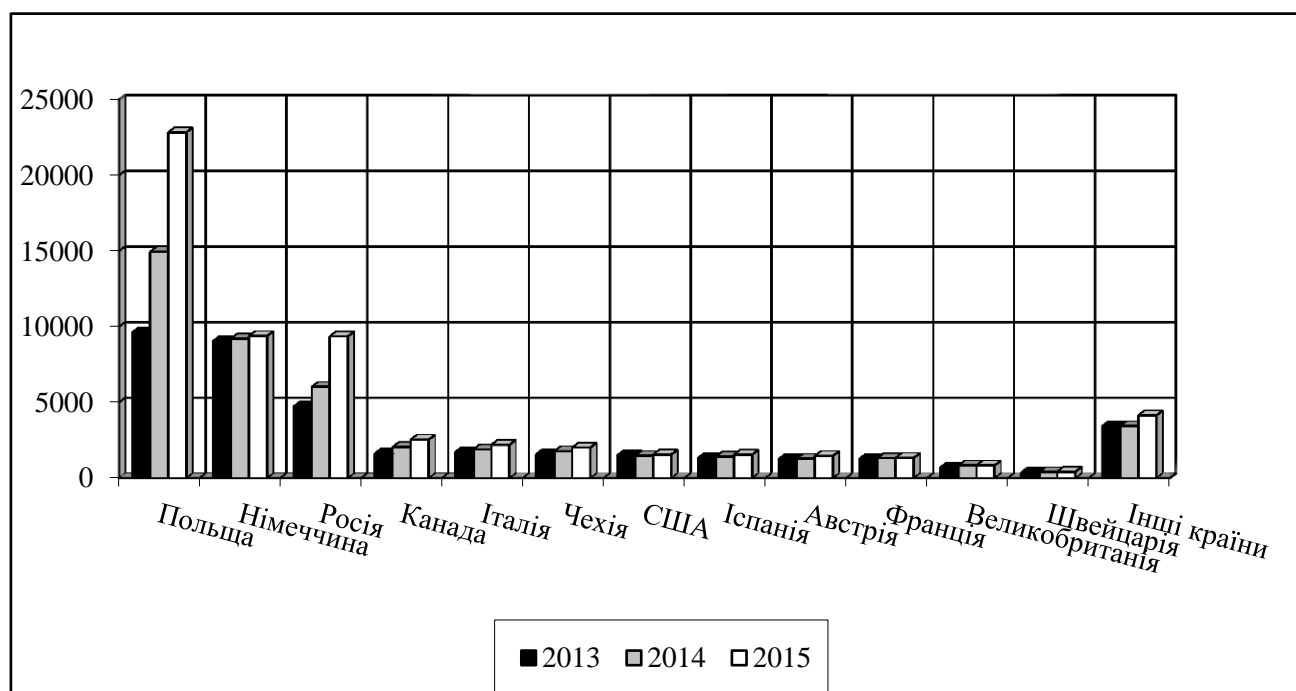


Рис. 6. Динаміка зростання кількості українських студентів у закордонних університетах протягом 2013–2015 рр., ос.

Джерело: побудовано на основі [13, с. 1]

Якщо порівнювати динаміку приросту кількості українських студентів у закордонних вишах, то за два останні роки приріст становив майже 29%, або 13 266 осіб. При цьому 2/3 приросту становили українці, які навчаються в польських університетах, адже вони показали ріст чисельності в абсолютному і відносному значенні з 14 951 до 22 833 осіб.

Негативна динаміка відтоку наукових кадрів з України також свідчить не на користь нашої економіки. Загалом, із 1991 р. Україну покинуло, за різними підрахунками, більше 100 тис. учених. На тлі загальної тенденції зростання кількості вчених у світі на 20%, за даними ЮНЕСКО, в Україні лише в 2015 р. залишило Національну академію наук 2 730 осіб (із них 95 докторів наук і 511 кандидатів), а кількість учених за роки незалежності зменшилася втричі, що характеризує найбільші втрати серед усіх галузей і сфер діяльності [15, с. 1].

Інноваційно-інвестиційна модель розвитку економіки України для подолання кризових явищ і відбудови її народного господарства для втілення зовнішньополітичного курсу, спрямованого на євроінтеграцію, є неможливою через відсутність найважливішого її складника – інтелектуального потенціалу та наукових досліджень.

З інтенсивним відтоком з України науковців й активної обдарованої молоді, яка здобуває освіту за кордоном, маючи на меті залишитися в країні перебування назавжди, а також на тлі зростання загальної чисельності економічно активного мігруючого населення протягом двох останніх років в Україні починають скорочуватися обсяги закордонних валютних переказів.

Як зазначалося вище, попередні хвилі української міграції мали на меті підвищення добробуту, вирішення житлово-побутових питань й здобуття освіти в Україні, тому міграція носила тимчасовий характер і супроводжувалася зростанням закордонних валютних переказів в Україну, які становили до 5% ВВП і за обсягами перевищували кількість закордонних інвестицій в Україну (табл. 5) [2, с. 687].

Таблиця 5

Обсяги валютних переказів мігрантів із-за кордону в Україну, млн. дол.

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Через коррахунки банків	3275	2832	2959	3252	3278
Через міжнародні платіжні системи	2097	1825	2126	2804	3213
Неформальними каналами	805	713	777	963	1035
Обсяги валютних переказів у % до ВВП	3,4	4,6	4,2	4,3	4,3

Джерело: побудовано на основі [2, с. 687]

У 2016 р. міграційний профіль України кардинально змінився у гірший бік: економічно активне населення масово мігрує, у структурі міграційного потоку переважають молоді, перспективні, розумні люди, що здобувають за кордоном освіту чи працевлаштовуються для отримання дозволів на постійне місце проживання. Більшість заощаджень мігрантів за кордоном у 2016–2017 рр. залишається в країні перебування, що свідчить про намір не повертатися на батьківщину. При цьому потік валютних переказів в Україну починає різко скорочуватися, а це негативно впливає на економічне зростання держави й обсяги інвестицій в її економіку.

Цей факт підтверджують численні проведені вітчизняними науковцями дослідження. Так, К.А. Вірц, А.К. Коваленко, Г.І. Сотник, А.Є. Гессен використали спрощену модель дослідника Р. Фаїні й довели, що валютні перекази визначаються ендогенно як функція від кількості українських мігрантів за кордоном (MIGR), доходу на душу населення в країні походження та від реального валютного курсу, й відобразили цю залежність за допомогою формули [2, с. 688]:

$$\log(\text{REM}/P) = \beta_0 + \beta_1 \log(\text{MIGR}) + \beta_2 \log(Y_{pc}) + \beta_3 \log(\lambda) + \eta, \quad (1)$$

де REM – грошові перекази, що вимірюються в доларах із поточною купівельною спроможністю; Y – ВВП країни; $\log(\lambda)$ – логарифм реального валютного курсу; P – дефлятор ВВП, η – зовнішні фактори.

Для визначення впливу міграційного капіталу на темпи економічного розвитку нашої держави науковці використали формулу Р. Чамі [2, с. 688]:

$$\Delta y_i = a_0 + a_1 y_{0i} + a_2 I_i + a_3 w r_i, \quad (2)$$

де y – логарифм реального ВВП на душу населення; y_0 – первинне значення; I – логарифм відношення інвестицій до ВВП; $w r$ – логарифм відношення грошових переказів до ВВП.

Застосувавши подані вище формули на основі даних Державної служби статистики, вчені провели відповідні розрахунки і визначили ступінь залежності ВВП країни від грошових переказів мігрантів на основі розрахунку величини кореляції між розміром міграційного капіталу та макроекономічними показниками й дійшли висновку, що міграція безпосередньо впливає на всі сфери соціально-економічного устрою держави, проте найбільш значущим є вплив валютних надходжень мігрантів на економічний розвиток країни.

Так, у 2015 р. грошові перекази до України знаходилися практично на рівні обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку і становили 5,2 млрд. дол. США, що у вісім разів перевищує розмір зовнішньої фінансової допомоги для розвитку України [2, с. 688].

Підводячи підсумки, слід зазначити, що відтік активної молоді робочої сили, втрата наукового потенціалу й зменшення валютних переказів в Україну завдають їй економіці неocenної шкоди, оскільки негативні непрямі мультиплікативні ефекти визначатимуть макроекономічні показники розвитку держави ще впродовж багатьох десятиріч, а нині вони суттєво сповільнюють процеси виходу України із глибокої системної економічної кризи.

Розділ 3. Напрями державного регулювання міграційних процесів для часткового подолання системних кризових явищ

Україна виступає основним експортером робочої сили в Європі, що, з одного боку, дає змогу зменшити напругу в суспільстві за рахунок частково вирішення питання безробіття й соціального забезпечення самими трудовими мігрантами, а з іншого – призводить до скорочення економічно активного населення в країні й відтоку висококваліфікованих кадрів та науковців, які залишаються на постійне місце проживання за кордоном, а це через зміну профілю трудової міграції впродовж останніх двох років негативно впливає на величину валютних переказів у країну й зменшує обсяги вкладених інвестицій, що позбавляє країну вагомих важелів впливу для подолання системних кризових явищ і вимагає розроблення напрямів державного регулювання міграційних тенденцій (рис. 7).

Необхідність активного втручання державних структур у перебіг міграційних процесів в Україні є очевидною, проте урядове регулювання міграційних процесів не повинно зводитися лише до заборонних заходів, наслідком яких можуть бути посилення нелегальної міграції українців і підвищення соціальної напруженості. При цьому міграційна політика має враховувати світовий досвід, який свідчить про отримання користі навіть з еміграції висококваліфікованих спеціалістів, а також передбачати комплекс заходів, спрямованих на створення умов для повернення мігрантів на батьківщину. Для вирішення даної проблеми потрібно розробити єдину стратегію виходу з міграційної кризи і виробити адекватну міграційну політику, яка б охоплювала комплекс політичних, соціально-економічних і правових заходів.

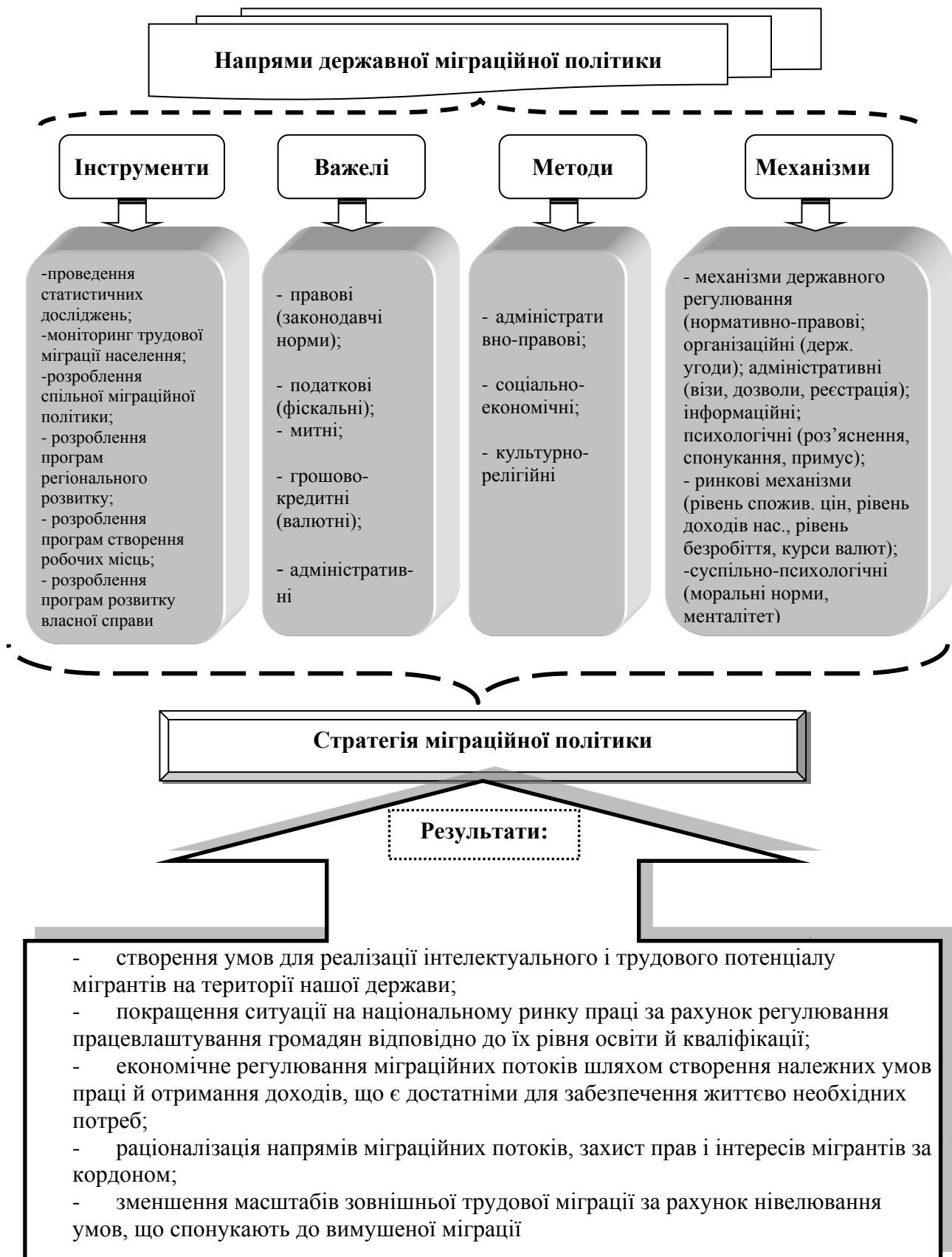


Рис. 7. Напрями регулювання міграційної політики в Україні
Джерело: розробка авторів

Висновки

Урахування сучасних міграційних тенденцій в Україні на тлі системної економічної кризи є одним із важливих чинників її національної безпеки, оскільки внаслідок геополітичних трансформацій і вибору курсу на євроінтеграцію вона перебуває на перехресті різнопланових масових міграційних потоків, що негативно впливає на всі сфери соціально-економічного устрою держави.

Наявні проблеми у галузі міграційної політики в Україні вимагають проведення серйозних реформ, реалізація яких неможлива без розроблення цілісної стратегії виходу з міграційної кризи, відповідної координації з боку різних державних структур на основі вдосконалення міграційного законодавства та його інституційного забезпечення.

Виходячи із вищезазначеного, слід констатувати, що ситуація, яка склалася в Україні у міграційній сфері є новим викликом сучасності, від вирішення якої залежить успіх заходів щодо подолання системних кризових явищ в її економіці та перспективи вступу до ЄС.

Список використаних джерел:

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К. : НІСД, 2016. – 688 с.
2. Вірц К.А. Вплив міжнародної міграції на вітчизняну економіку / К.А. Вірц, А.К. Коваленко, Г.І. Сотник, А.Є. Гессен // Молодий вчений. – 2016. – № 12(39). – С. 686–689 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12/163.pdf>.
3. За межею бідності в Україні перебувають 78% від людей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nk.org.ua/ukraina/za-mejeju-bidnosti-v-ukrayini-perebuvaют-78-vidsotkiv-vid-lyudey-71077>.
4. Звіт Агентства ООН у справах біженців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unhcr.org/56701b969.html>.
5. Кущенко А. Перше місце для України, за яке не хочеться кричати «ура» / А. Кущенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukr.life/uk/news-ua/pershe-mistse-dlya-ukrayini-za-yake-ne-hochetsya-krichati-ura/>.
6. Малиновська О. Міграція в Україні: факти і цифри / О. Малиновська // Міжнародна організація з міграції. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf.
7. ООН про надзвичайну межу бідності в Україні // 7dniv.info [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://7dniv.info/economics/79908-oon-pro-nadzvichaynu-mezhu-bdnost-v-ukraini.html>.
8. Офіційний сайт Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_enforcement_of_immigration_legislation.
9. Порівняння середньої заробітної плати в Україні і країнах Африки // АНТИКОР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://antikor.com.ua/articles/137790/porivnjannja_serednjoj_zarobitnoji_plati_v_ukrajini_i_krajinah_afriki.
10. Пробоїв О.А. Подолання економічного колапсу шляхом участі України у міжнародному економічному співробітництві / О.А. Пробоїв // Науковий вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова. – 2016. – Т. 21. – Вип. 1: Економіка. – С. 51–55.
11. Рейтинг корупції Е&У: Україна на першому місці серед 41 країни // ЛІГАБізнесІнформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.liga.net/ua/news/politics/14730211-reyting_korupts_e_y_ukra_na_na_pershomu_m_sts_sered_41_kra_ni.htm.
12. Рейтинг середніх зарплат в Європі – хто скільки заробляє [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.newsmarket.com.ua/2015/01/rejting-serednih-zarplat-v-yevropi-hto-skilki-zaroblyae/>.

13. Слободян О. Українські студенти закордоном: скільки та чому? / О. Слободян, Є. Стадний // CEDOS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu>.
14. Україна: економічний огляд, квітень 2017 // THE WORLD BANK [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine/publication/economic-update-spring-2017>.
15. 65% українців у віці 14-35 років хочуть виїхати за кордон тимчасово або назавжди // Цензор.нет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.censor.net.ua/news/387911/65_ukrayintsiv_u_vitsi_1435_rokiv_hochut_vyuyhaty_za_kordon_tymchasovo_abo_nazavjdy_opytuvannya.
16. Ayselin Gözde Yıldız. Institutionalization of the External Dimension of EU Immigration Policy / Ayselin Gözde Yıldız // The European Union's Immigration Policy. – Palgrave Macmillan UK, 2016. – Part of the series The European Union in International Affairs. – P. 41 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://link.springer.com/chapter/10.1057/978-1-137-58699-5_3.
17. Nebehay, Stephanie. November deadly for migrants crossing Mediterranean // Stephanie Nebehay [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reuters.com/article/us-europe-migrants-iom-idUSKBN13D19V>.
18. Peter V. Schaeffer. Directions in Migration Research / Peter V. Schaeffer// Regional Research Frontiers – Springer International Publishing, 2017. –Vol. 1. – Part of the series Advances in Spatial Science. – P. 299–316 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-319-50547-3_18.
19. South Sudan, Haiti and Ukraine Lead World in Suffering // GALLUP [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gallup.com/poll/206891/south-sudan-haiti-ukraine-lead-world-suffering.aspx>.
20. William F. Arrocha. The Need for a Compassionate Migration Regime for North and Central America: Restoring and Extending Universal Human Rights to Migrant Workers, Their Families, and «Survival Migrants» / William F. Arrocha, Steven W. Bender // Compassionate Migration and Regional Policy in the Americas. – Palgrave Macmillan UK, 2017. – P. 97–111 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://link.springer.com/chapter/10.1057/978-1-137-55074-3_8.

Решетило В. П.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Можайкіна Н. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Островський І. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація

У роботі досліджується технологічна модернізація економіки як процес радикального оновлення продуктивних сил суспільства. Вона повинна поєднувати три стратегічні напрями розвитку: стратегію лідерства в тих напрямках, де вітчизняний науково-промисловий комплекс має технологічні переваги; стратегію наздоганяючого розвитку в напрямках, де спостерігається значне відставання; стратегію випереджаючої комерціалізації в решті напрямів. Доведено, що відновлення економічного зростання неможливе без активного опанування інноваційного шляху розвитку. Розглянуто стратегічні напрями модернізації інвестиційно-інноваційного розвитку України та особливості формування стратегії управління національною інноваційною системою. Визначаються стратегічні і тактичні напрями державної промислової політики в умовах технологічної модернізації економіки України. Розглянуто інструменти промислової політики та механізми її реалізації.

Вступ

Формування і розвиток ефективної соціально-орієнтованої та конкурентоспроможної економіки в умовах глобалізації світогосподарської системи можливе лише за умов входження України та її регіонів до загальносвітового економічного тренду, який визначається прискоренням технологічного розвитку, що зумовлює інваріантний характер парадигми модернізації. Модернізацію необхідно розглядати як сучасну форму соціально-економічного розвитку, що має прогресивне спрямування до найкращого втілення загальнолюдських цінностей та інтересів, супроводжується виникненням нових форм і технологій організації та виробництва, тому головним складником виступає процес технологічної модернізації.

Аналіз та узагальнення визначень технологічної модернізації в працях вітчизняних і зарубіжних учених дали змогу встановити два принципово різних

підходи до її розуміння: як локальний процес удосконалення будь-чого (удосконалення або поліпшення конструкції машини); як широкий процес упровадження нових підходів або поліпшення та вдосконалення явищ, що існують в економічному і соціально-політичному житті (теорія модернізації). У першому випадку технологічна модернізація опосередкує вузький, технократичний підхід і не відображає особливостей сучасного етапу НТП. У другому підході процес модернізації трактується як універсальний і глобальний, у ході якого традиційні суспільства стають індустріально розвиненими.

Модернізація української економіки носить вторинно-адаптивний характер, але для скорішого підвищення її конкурентоспроможності необхідно знайти власні шляхи та способи прискорення модернізаційних процесів (креативна модернізація). Модернізація – це завжди *системний процес*, означає зміни економічних, політичних, правових, культурних інститутів та відносин. Вона має проводитися одночасно на кількох рівнях: інституційних реформ (зміна, узгодження правил і процедур суспільно-економічного життя); економічної політики (застосування адекватних інструментів впливу на економічні процеси); соціальної політики (формування умов для реалізації інтересів окремих суспільних груп).

Аналіз структури та динаміки обсягів реалізації продукції промисловості України за технологічними укладами показав, що частка продукції п'ятого і шостого технологічних укладів є зовсім незначною (менше 3%). Для подальшого технологічного розвитку промисловості України необхідні не тільки інвестиційні вкладання у види промисловості вищих укладів, а належна мотивація інноваційних процесів у базових галузях економіки України, які відносяться до третього і четвертого технологічних укладів. Таке становище потребує не тільки підвищення результативності інноваційної політики, а й активного посилення підтримки вітчизняної науки в рамках її інноваційного блоку, оскільки науково-дослідні результати, по суті, є тим живильним субстратом, який спонукає розвиток модернізаційних процесів.

У ході розгляду цих проблем у роботі досліджується технологічна модернізація економіки як процес радикального оновлення продуктивних сил суспільства на основі впровадження принципово нових технологій п'ятого та шостого технологічних устроїв, використання найсучасніших знарядь праці, новітніх матеріалів, засобів зв'язку та інформаційних систем; обґрунтовується важливість проведення в Україні стратегії «комбінованої постіндустріальної модернізації», яка повинна поєднувати три стратегічні напрями розвитку: стратегію лідерства в тих напрямках, де вітчизняний науково-промисловий комплекс має технологічні переваги; стратегію наздоганяючого розвитку в напрямках, де спостерігається значне відставання; стратегію випереджаючої комерціалізації в решті напрямів.

Розділ 1. Особливості технологічної модернізації економіки України

Актуальність дослідження проблеми прискореної технологічної модернізації економіки України пов'язана передусім із тим, що якщо в економічно розвинених країнах на основі швидкого впровадження інновацій формується економіка знань або інформаційна економіка, в Україні все більше поглиблюються процеси *деіндустріалізації економіки*, яка на відміну від західних країн не має постіндустріального характеру. Прогресуюча деіндустріалізація, що прийняла у сфері високотехнологічних виробництв і

машинобудування тотальний характер, має місце в Україні починаючи з 1990-х років. Так, із 1990 по 2015 р. частка машинобудування в структурі промислового виробництва України зменшилася з 31% до 11% [1].

Тоді як провідні країни пов'язують своє майбутнє з нанотехнологіями, в Україні воно знову залежить від кам'яновугільних і залізородних пластів Донбасу і Криворіжжя. Вітчизняна економіка все більше і більше перетворюється на сировинну периферію економічно розвинених країн. При цьому її динаміка досить жорстко прив'язана до руху світових цін на сталь, хімікати, зерно і соняшник. Принципові зміни відбулися і відносно різкого зменшення частки промислового виробництва в обсязі ВВП України.

Слід зазначити, що економіка розвинених країн усе більше стає сервісною економікою. У структурі ВВП постіндустріальних країн сфера послуг уже давно перевищила 60%, а частка оброблювальної промисловості не досягає і 20%. Але на відміну від України це була деіндустріалізація постіндустріального типу, в основі якої лежали процеси впровадження інноваційних технологій та значного збільшення продуктивності праці, переходу до інформаційної економіки, різкого збільшення ролі фінансового сектору економіки та швидкого впровадження результатів наукових досліджень. В Україні ж процеси деіндустріалізації пов'язані із зупинкою неконкурентоспроможних машинобудівних підприємств, які не мають ринків збуту для своєї продукції.

У нинішній ситуації для України поки зберігаються два сценарії подальшого розвитку. *Перший* пов'язаний із консервацією технологічної відсталості в умовах «залежного розвитку» з нестійкими темпами зростання, анклавним розвитком нових економічних структур, включених у сферу інтересів іноземного капіталу. *Другий* припускає, що Україна зможе просунути шляхом індустріальної модернізації, скоротивши розрив у рівні соціально-економічного і технологічного розвитку з розвиненими країнами. Чинником, що ще більше актуалізує необхідність технологічної модернізації економіки України, є активний перехід економіки розвинених країн до п'ятого та шостого технологічних устроїв. Відомо, що нині пануючий п'ятий технологічний устрій радикально виробничі потужності не оновлює. Інша ситуація у світі виникне, коли на Заході (передусім у США) відбудеться зміна домінуючих устроїв, що вже намітилася, і пануючим стане шостий технологічний устрій. *Шостий технологічний устрій* – це цілісний процес, технології якого радикально вдосконалять увесь замкнутий цикл – від здобичі і отримання первинних ресурсів до всіх стадій переробки і випуску кінцевої продукції. Між п'ятим і шостим технологічними устроями існує спадкоємність.

Разом із тим вони розрізняються глибиною проникнення технології в структуру матерії і масштабами обробки інформації. П'ятий технологічний устрій заснований на застосуванні досягнень мікроелектроніки в управлінні фізичними процесами на мікронному рівні, а шостий – на використанні нанотехнологій, що оперують на рівні однієї мільярдної метра. На нанорівні з'являється можливість міняти молекулярну структуру речовини, додавати їй цільовим чином принципово нові властивості, проникати в клітинну структуру живих організмів, видозмінюючи їх. Ключові чинники шостого технологічного устрою – це нанотехнології, клітинні технології і методи генної інженерії, що спираються на використання електронних і атомно-силових мікроскопів, відповідних метрологічних систем. Його ядро – це наноелектроніка, молекулярна і нанофотоніка, наноматеріали і наноструктуровані покриття, оптичні наноматеріали, наногетерогенні системи, нанобіотехнологія,

наносистемна техніка, наноустаткування. Галузі, що його несуть: електронна, атомна і електротехнічна промисловість, інформаційно-комунікаційний сектор, приладобудування, фармацевтична промисловість, сонячна енергетика, ракетно-космічна промисловість, авіабудування, клітинна медицина, насінництво, будівництво, хіміко-металургійний комплекс.

Нині розвиток шостого технологічного устрою стримується як незначним масштабом і подальшим удосконаленням відповідних технологій, так і неготовністю соціально-економічного середовища до їх широкого застосування. Хоча витрати на освоєння новітніх технологій і масштаб їх застосування ростуть по експоненті, питома вага шостого технологічного устрою в структурі сучасної економіки залишається незначною. Якісний стрибок відбудеться після завершення структурної перебудови провідних економік світу і переходу нового технологічного устрою до фази зростання, що очікується в середині наступного десятиліття.

За прогнозами Наукового фонду США, до 2020 р. річний оборот ринку нанотехнологій досягне 1–1,5 трлн. дол. [2]. Природно, що розповсюдження в такому широкому діапазоні технологічних «чудес» не залишить «незайманими» не тільки просунуті галузі, але й відсталі виробництва. Відповідно, не обійде радикальне оновлення ні металургію, ні хімію, ні сільське господарство. І ось тут над Україною, поки що байдужою до інновацій, може розвернутися економічна прірва. Причому поваляться, якщо заходи не будуть прийняті, не тільки галузі відсталі, але й галузі високотехнологічні, що становлять основу технологічного розвитку країни. Такі галузі, як авіаційна, ракетно-космічна, атомна, електротехнічна, верстатобудування і приладобудування, системи автоматизованого проектування в умовах недоступності технологій шостого технологічного устрою в найкоротші терміни стануть на тлі тих же виробництв інноваційно просунутих країн безнадійно відсталими й нікому не потрібними.

У результаті після першого краху економіки країни в 1990-х роках і другого краху в 2009 р., пов'язаного зі світовою фінансовою кризою, наступить третій крах, але вже як наслідок усвідомленої готовності стати країною, обслуговуючою олігархічні (свої) і зарубіжні (західні) інтереси. При цьому важливо усвідомлювати, що на базі власних зусиль Україні до проривних інновацій вже не дотягнутися. Економіка країни дуже технологічно відстала і до інновацій не адаптована. В Україні 58% продукції, що випускається, представлено третім технологічним устроєм (що панував у розвинених країнах в 30-ті роки ХХ ст.), четвертий технологічний устрій становить 38%, а п'ятий технологічний устрій – тільки 4% (у розвинених країнах світу його частка становить 40–45%) [3, с. 355]. У результаті в структурі експорту української продукції частка високотехнологічної продукції становить лише 8%, середньотехнологічної – 30%, і 47% – низькотехнологічної [3, с. 353].

Стан з інноваціями в Україні також гнітючий, якщо подивитися на нього порівняно зі світовими лідерами, і катастрофічний, якщо оцінити його з позиції майбутніх перспектив розвитку країни. За даними Державної служби статистики України, у 2015 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалося всього 9% підприємств [4, с. 27]. У розвинених країнах частка інноваційно активних підприємств у чотири-п'ять разів вище і становить 60–70% загальної кількості підприємств. Тільки 3,9% підприємств в Україні витрачали кошти на науково-дослідні розробки (внутрішні і зовнішні). Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції вже багато років знаходиться в Україні на рівні 6–7%. Наукоємність ВВП в Україні

скоротилася за період 1990–2015 рр. практично в три рази і становила 1% [1]. Витрати на НІОКР скоротилися у п'ять разів і наблизилися до рівня країн, що розвиваються. У 2011 р. внутрішні витрати на НІОКР в Україні становили 1,08% ВВП, тоді як у країнах із розвинутою економікою цей показник коливається в межах 2,5–5%. Нині частка витрат на наукові фундаментальні, прикладні дослідження в Україні відповідає рівню 1946–1950 рр., а абсолютна величина загальних витрат на науку відповідає рівню початку 1960-х років. Україна витрачає на науку в сім разів менше, ніж Японія, і в 17 разів менше, ніж США [7, с. 35].

Очевидні передумови і наростаючої технологічної кризи. У промисловості середній знос основних фондів – 47–74%, середній вік машин і устаткування становить більше 20 років за норми дев'ять років. І лише в деяких сферах рівень технологій знаходиться в більш-менш прийнятному співвідношенні зі світовим рівнем. У цілому за рівнем розвитку високих технологій країна відкотилася приблизно на 10–15 років назад. Це системне відставання. Усе це ставить проблему *технологічної модернізації*, спрямованої на інноваційне оновлення економіки, у розряд першорядних, що вимагає пошуку її рушійних сил, шляхів, джерел і чинників здійснення.

Отже, українська національна інноваційна система повинна поєднувати інновації та інститути наздоганяючого і випереджаючого розвитку, запозичення і творення, тобто формуватися на основі стратегії *«комбінованої постіндустріальної модернізації»*. Іншими словами, виходячи із загальних закономірностей довгострокового економічного зростання, стратегія модернізації і розповсюдження нового технологічного устрою в українській економіці повинна поєднувати три стратегічні напрями розвитку:

- стратегію лідерства в тих напрямках, де вітчизняний науково-промисловий комплекс має технологічні переваги;

- стратегію наздоганяючого розвитку в напрямках, де спостерігається значне відставання;

- стратегію випереджаючої комерціалізації в решті напрямів.

Накопичений науково-технологічний потенціал за всіх його недоліків дає Україні змогу не тільки виступати реципієнтом технологій, але й розраховувати на власні джерела інновацій. Стратегія *«комбінованої постіндустріальної модернізації»* вимагає проведення грані між тим, що доцільно імпортувати у вигляді сучасних технологій, і тими нововведеннями, які науково-технічна сфера України в змозі репродукувати самостійно. У країні є можливості залучення до прогресивних тенденцій сучасного технологічного розвитку, освоєння окремих постіндустріальних трендів. Цього можна добиватися передусім шляхом використання науково-технічного потенціалу, в окремих своїх частинах залученого свого часу до унікальних космічних і ядерних технологій, біотехнології.

Для успішного досягнення такої мети технологічна модернізація економіки повинна бути тісно пов'язана з процесами її інтелектуалізації. *Інтелектуалізація економіки* пов'язана з розвитком інститутів, що забезпечують сфери виробництва знань (наука), відтворення знань (освіта), збереження знань (культура) і розповсюдження знань (інформація). Вказані інститути повинні мати необхідну державну і суспільну підтримку і бути орієнтовані на можливості участі в господарському обороті, пов'язаному з виробництвом і споживанням продукції, задоволенням необхідних матеріальних і духовних потреб людей.

Технологічна модернізація і формування регіональних інноваційних систем потребують формування та все більшого домінування *креативного сектору економіки*. Креативний сектор включає сферу культури та креативні комерційні види діяльності. Культурно-креативні індустрії є частиною сучасної економіки, що базується на знаннях. Ці індустрії формують інтелектуальну власність у вигляді патентів, авторських прав, торгових марок і оригінальних розробок. Одна з центральних ідей концепції креативної економіки полягає в тому, що представники творчих професій можуть робити вплив на розвиток не тільки окремих організацій, але й на зростання і процвітання цілих міст і регіонів, тому в економічно розвинених країнах креативні індустрії розглядаються як сектор із найбільшим потенціалом.

Проблема технологічної модернізації економіки все більше актуалізується і в умовах процесів глобалізації, які ще більше поглиблюють процеси деіндустріалізації в Україні, все більше перетворюють її економіку в аграрно-сировинний додаток економічно розвинених країн. Аналіз глобальної економіки показує, що її закономірністю є той факт, що тільки порівняно невелика група розвинених країн перейшла на постіндустріальну стадію, а основна маса країн світу залишається на індустріальній і значна частина – на доіндустріальній стадії розвитку, що зумовлює не тільки співіснування різних типів країн, але й їх взаємозв'язок і взаємодію.

Сучасні глобалізаційні процеси характеризуються і наростаючим *поліцентричним розвитком світового господарства*, де нерівномірність зростання окремих країн і регіонів перманентно модифікує розстановку сил у світі. У світовому масштабі поглиблюється диференціація між багатими і бідними країнами, відбувається розвиток одних держав на тлі деградації і розкладання інших. Так, середній дохід у США перевищує середній дохід в Африці в 20 разів. Співвідношення ВВП на душу населення в найбагатшій країні світу до середнього доходу в найбіднішій країні становить 120:1, а середній дохід найбагатшого одного відсотка громадян США перевищує середній дохід найбіднішого одного відсотка населення Конго в 5 тис. разів [5, с. 191].

Проведення технологічної модернізації в умовах глобалізації визначається комплексом суперечливих чинників, у тому числі місцем нації (держави) в міжнародному розподілі праці, в окремих владних блоках, позицією щодо міжнародної системи законодавства, взаєминами з основними міжнародними організаціями і т. д. У цих обставинах процеси інтеграції і дезінтеграції виступають як дієвий інструмент держави, що створює умови для пошуку джерел модернізації економіки та формування інвестиційно-інноваційної моделі її розвитку. Для вирішення поставлених завдань першочергового значення набуває вміння маневрувати інтеграційними формами союзів і здатність швидко створювати нові об'єднання й альянси. Держава повинна підтримувати баланс між ступенем відкритості внутрішнього ринку і здатністю національної економіки виробляти конкурентний інноваційний продукт.

Розділ 2. Державна промислова політика як чинник технологічної модернізації економіки України

У процесі сучасної активізації економічних реформ для прискорення відновлення промисловості та створення передумов для забезпечення довгострокового економічного зростання постає завдання формування сучасних механізмів промислової політики.

За допомогою промислової політики можна модернізувати структуру промисловості на засадах підвищення частки виробництва високотехнологічних товарів із високим рівнем якості, нарощування їх експорту, розвитку внутрішнього ринку збуту, забезпечення притоку інвестицій у промисловий сектор економіки, налагодження виробництва продукції, здатної ефективно конкурувати з продукцією іноземного виробництва, підвищення енергоресурсної ефективності виробництв, утворення кластерних циклів виробництва.

Завдання промислової політики полягає у визначенні суб'єктів економічного зростання, забезпеченості конкурентоспроможності продукції та структурно-технологічній модернізації промислового комплексу, організації ефективної роботи з обґрунтування та реалізації перспективних проектів, розробленні прогресивного технологічного обладнання для провідних секторів промисловості.

Промислова політика має стати дієвим інструментом економічних реформ та механізмом, що забезпечить:

- регулювання економіки в умовах відсутності достатньої ринкової мотивації для структурної модернізації промисловості;
- нарощування потенціалу промислового виробництва як основи економічного зростання у довгостроковому періоді;
- технічний прогрес, політику освіти та підготовки достатньої кількості кадрів, підтримку науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт та нових технологій;
- регулювання забезпечення соціальної справедливості, а саме тарифної, цінової, податкової, трудової і соціальної політики.

Передусім промислова політика має сприяти створенню гнучкої системи управління промисловістю. Розвиток української промисловості полягає у визначенні і підтримці пріоритетних галузей, забезпеченні інноваційної моделі розвитку цих галузей та орієнтації виготовленої продукції в першу чергу на внутрішній ринок споживання. Необхідно переорієнтуватися із сировинного виробництва на виробництво кінцевої продукції.

Доцільним є перетворення наявного промислового комплексу на такий, що не тільки задовольняє соціальні вимоги населення, а й підвищує рівень життя населення через підвищення ефективності праці. Такий процес можна здійснити за умов розумної державної політики, яка б мала:

- забезпечити рівні і стабільні умови господарювання і конкурентне середовище для всіх промислових підприємств;
- забезпечити поступове нарощування виробництва якісних товарів на основі глибокого вивчення кон'юнктури ринку;
- модернізувати економічно не ефективні та екологічно шкідливі виробництва;
- зменшити залежність від імпортних комплектуючих у вітчизняній продукції;
- установити стабільність національної валюти і зосередити банківську кредитну політику на довгострокових інвестиціях [6, с. 35].

Ці та інші заходи мають стати основою економічного модернізаційного процесу реформування промисловості в національній економіці.

Для зміни наявних тенденцій у сфері зовнішньої торгівлі промисловими товарами необхідно переглянути позиції державної політики щодо широкої підтримки традиційних, орієнтованих на експорт галузей промисловості;

розробити програму фінансової підтримки не тільки економічних, промислових гігантів, а й малих підприємств, що виробляють високотехнологічну продукцію, а також визначити концепцію зниження імпортозалежності на засадах розвитку конкуренції на внутрішньому ринку, що вимагає внутрішнього реформування регуляторної політики держави.

Наступним етапом у модернізації промислового комплексу має бути прозора інвестиційна політика з боку держави. Інвестиційна політика в промисловості має забезпечити: зростання ВВП, підвищення конкурентоспроможності економіки, соціокультурний розвиток, розвиток регіонів, охорону довкілля. Інвестиційна політика України має базуватися на таких принципах:

- дотримання норми інвестування щодо ВВП;
- раціоналізація процесів переливання капіталу;
- оптимальне розміщення і використання інвестицій у регіонах;
- поєднання інвестицій з інноваціями; забезпечення синергетичного ефекту інвестицій;
- комплексне використання інвестиційного потенціалу в межах кластерів та інших інвестиційно орієнтованих форм підприємництва;
- пріоритетність інвестування соціальних та екологічних потреб і заходів щодо гуманізації інноваційного прогресу;
- забезпечення інвестиційної безпеки [7, с. 84].

Не менш важливою проблемою залучення інвесторів у виробництво є їхня незахищеність від економічних ризиків. Законодавством не врегульовано питання щодо механізмів захисту прав іноземних інвесторів, не визначено строки, джерела виплати компенсацій та відшкодувань збитків іноземним інвесторам.

Технологічний процес модернізації промисловості відбувається в процесі модернізації основних фондів промислових підприємств. Значний ступінь зношеності основних фондів свідчить про переважне використання у промисловості застарілих, неефективних і ресурсоемних засобів виробництва, що негативно впливає на конкурентоспроможність промислової продукції українського виробництва на внутрішньому та зовнішніх ринках та обмежує реалізацію потенціалу промисловості.

Щоб не затриматися на периферії світового розвитку, для промисловості України необхідне прискорення впровадження інноваційних програм і створення власних ефективних національних інноваційних систем. Важливість проблеми багаторазово зростає через консервацію морально й фізично застарілого виробничого апарата, сировинної спрямованості виробництва й експорту, відставання України в інноваційному розвитку від передових країн. У цих умовах особливого значення набуває завдання підвищення ефективності розвитку і функціонування підприємств на основі інноваційної діяльності. А підвищення ефективності регіональної інноваційної діяльності в ринкових умовах є найважливішою частиною державного регулювання.

Інноваційна діяльність, здійснювана в системі управління інноваціями «держава – суспільство – наука – технологія – економіка – освіта», включає в себе широкий спектр робіт як у сфері інноваційної політики держави, так і щодо створення й освоєння наукоємних і ресурсозберігаючих технологій, ефективного використання ліцензій, ноу-хау і т. п. Ці взаємозв'язки виконують системоутворюючу роль, що сприяє впливу на розвиток інноваційної діяльності та її ефективність [8, с. 254]. Можливість інвестиційної діяльності визначається сукупністю прямих і зворотних зв'язків між різними стадіями інноваційного

циклу, виробниками і споживачами знань, організаціями, ринком, державою як у межах національних кордонів, так і в глобальному масштабі.

На сучасному етапі розвитку в Україні існує значна кількість передумов для досягнення високих показників інноваційного розвитку. Насамперед, це розгалужена мережа вищих навчальних закладів із тривалими традиціями викладання природничих і технічних наук; велика кількість осіб із вищою освітою і науковим ступенем; загальна сприйнятливість населення до інновацій, точних наук і техніки; наявність значної кількості підприємств, орієнтованих на випуск високотехнологічної продукції, які зберегли унікальні висококваліфіковані кадри, і т. д.

Аналіз інноваційної діяльності підприємств України свідчить про те, що на відміну від іноземних компаній, які надають великого значення вкладенню коштів в інноваційну діяльність, інноваційна активність українських підприємств поступово зростає, але поки ще залишається вкрай низкою, адже далеко не в усіх українських підприємствах підготовлена соціальна, технічна й ціннісна база під інноваційні процеси.

Спостерігається диспропорція між фундаментальними, прикладними дослідженнями і розробками, немає достатньої інфраструктури і стійких зв'язків між основними ланками інноваційної системи: закладами вищої освіти, науковими організаціями, малими інноваційними організаціями (МІО) і великими компаніями

У складі факторів виробничого характеру, що перешкоджають інноваціям, найбільше занепокоєння підприємств викликає їх власний низький інноваційний потенціал, зумовлений слабким рівнем розвитку дослідницької бази на виробництві, неготовністю підприємств до освоєння новітніх науково-технічних досягнень. Недолік інформації про нові технології і ринки збуту, можливостей для кооперування з іншими підприємствами й науковими організаціями – усі ці негативні обставини є наслідком розриву сформованих раніше виробничо-економічних та інформаційних зв'язків.

У сучасних умовах української економіки (висока вартість сировини, енергії та кінцевої продукції, висока частка імпортової продукції, усе ще фіскально-орієнтована податкова система, деформований фінансово-кредитний механізм і т. п.) у промислових підприємств відсутні значні обсяги вільних грошей, необхідних для здійснення інноваційної діяльності. Коштів катастрофічно не вистачає навіть для фінансування поточних потреб діючих виробництв. Таким чином, основними проблемами, які стримують інноваційну активність українських підприємств, є:

- нестача власних коштів підприємства, труднощі із залученням фінансових ресурсів;
- низький інноваційний потенціал підприємства, нестача кваліфікованого технічного й управлінського персоналу;
- нерозвиненість ринку технологій; незрілість інноваційної інфраструктури організаційно-комунікаційного характеру;
- відсутність або недоступність систематизованої інформації про нові технології, що мають потенціал комерціалізації, а також про стан і прогностичні оцінки кон'юнктури ринків збуту інноваційної продукції інформаційного характеру;
- висока вартість нововведень, невизначеність строків інноваційного процесу, високий економічний ризик інноваційної діяльності, тривалі строки

окупності нововведень, низький платоспроможний попит на вітчизняну інноваційну продукцію (ринкового характеру) [9, с. 254].

Нині створення національної інноваційної системи повинно висуватися в число вищих пріоритетів соціально-економічної політики держави, тобто мова йде про модернізацію економіки на основі інновацій. А для досягнення цієї мети потрібно вирішити низку найбільших завдань, одне з яких зводиться до різкого збільшення інноваційної ємності економіки і стимулювання інновацій.

Основними шляхами активізації інноваційної діяльності в Україні може бути: створення пільг підприємствам для розвитку й упровадження інноваційної продукції; створення сприятливого для інновацій клімату; грамотний розподіл фінансових ресурсів на різні сфери розвитку НТП. При цьому державна політика повинна передбачати використання ефективних форм активізації інноваційного підприємництва й стимулювання інновацій:

- створення резерву фундаментальних наукових ідей і сприяння підготовці відповідних фахівців для розроблення нових технологій;

- зниження фінансового ризику науково-технічних проектів;

- здійснення посередництва під час організації взаємодії академічної й прикладної науки;

- виправлення диспропорцій у науковій сфері, ліквідацію відставання матеріально-технічної бази науки, розвиток інформаційної бази наукових досліджень [9].

Для модернізації промислового комплексу потрібно доопрацювати державну промислову політику. В основу такої політики необхідно покласти такі основні концептуальні принципи:

- залучення інвестицій в основний капітал, у ті галузі промислового виробництва, які мають потенційні можливості в короткостроковій перспективі досягти високої конкурентоспроможності й швидко вивести свій продукт на зовнішні ринки;

- залучення інвестицій та надання будь-якої іншої допомоги тим галузям промислового виробництва, які зазнають труднощів і потребують розроблення програм розвитку на короткостроковий чи довгостроковий термін;

- створення державної фінансової установи, яка має відповідати за фінансування промислових підприємств, корпорацій та окремі галузі з підвищеним ступенем ризику; активування розвитку галузей виробництва інноваційної продукції [6, с. 87].

Одним із найефективніших механізмів реалізації промислової політики, який дав би змогу поєднати науково-технологічний, інноваційний та виробничий потенціали промисловості, є об'єднання підприємств у промислові кластери. Формування та розвиток таких утворень у промисловості дасть змогу створювати новий клас виробничих систем, розвивати високотехнологічні і наукоємні виробництва, використовувати переваги спеціалізації компаній, створюючи значний синергетичний ефект в економіці.

Ще одним чинником, закладеним в основу промислової політики, яка б могла забезпечити адекватне реагування держави на найважливіші виклики, пов'язані, зокрема, зі світовими кризовими процесами, є приватизаційні процеси в галузях промисловості. Ефективна державна політика у сфері приватизації промислових підприємств має сприяти підвищенню результативності приватизаційних підприємств, завдяки яким відбувається забезпечення надходжень до державного бюджету. Приватизаційні процеси насамперед дадуть змогу:

– підвищити ефективність менеджменту на підприємствах, що сприятиме активізації використання науково-технологічного потенціалу підприємств у виробничій діяльності та поліпшенню показників ефективності їх функціонування;

– впровадити прозорість конкурентного бізнес-середовища, забезпечити рівні можливості суб'єктам промислової діяльності та протидіяти застосуванню неконкурентних методів ведення господарської діяльності;

– залучити іноземні інвестиції для технологічної модернізації та реконструкції виробництв підприємств і забезпечити їх вихід на нові ринки збуту товарів, а також сприяти поповненню обігових коштів підприємств.

Висновки

Проведений вище аналіз показує, що успішна модернізація економіки України набуває вирішального значення для її подальшого соціально-економічного розвитку та її майбутнього у цілому. Для прискорення процесів модернізаційного розвитку недостатньо сприймати та адаптувати досягнення економічно розвинених країн світу, оскільки такий шлях, у кращому випадку, дасть змогу не збільшувати розрив. Необхідно шукати і знаходити засоби (інститути, механізми) прискорення процесів модернізації в усіх сферах суспільного розвитку, у тому числі і принципово нові, невідомі розвинутим країнам шляхи модернізації (креативна модернізація). Такий тип модернізації передбачає проведення глибоких структурних реформ, виділення провідних галузей і секторів на даній фазі економічного розвитку.

Сучасна технологічна модернізація є практичним утіленням розвитку економіки інноваційного типу, тенденції якої включають: посилення інтеграції науки, освіти і виробництва, оскільки процеси інноваційного розвитку зумовлюють збільшення об'ємів і інтенсивності взаємозв'язків між даними сферами; зміну характеру інвестицій (придбання ними інноваційної спрямованості) і структури їх джерел (венчурний капітал, лізингові операції, ліцензійні угоди і тому подібне); зміну характеру праці у всіх її проявах, що визначається ускладненням і трансформацією взаємодії людей у виробничому процесі.

Проведений аналіз показує, що накопичений науково-технологічний потенціал все ще дає Україні змогу не тільки виступати реципієнтом технологій, але й, базуючись на власних джерелах інновацій, впроваджувати в економіку стратегію лідерства в тих напрямках, де вітчизняний науково-промисловий комплекс має технологічні переваги. Тому на перший план виступає формування стратегії «комбінованої постіндустріальної модернізації», яка вимагає проведення грані між тим, що доцільно імпортувати у вигляді сучасних технологій, і тими нововведеннями, які науково-технічна сфера України в змозі репродукувати самостійно.

При цьому державна політика повинна передбачати використання ефективних форм активізації інноваційного підприємництва й стимулювання інновацій: створення резерву фундаментальних наукових ідей і сприяння підготовці відповідних фахівців для розроблення нових технологій; зниження фінансового ризику науково-технічних проектів; здійснення посередництва під час організації взаємодії академічної й прикладної науки; виправлення диспропорцій у науковій сфері, ліквідацію відставання матеріально-технічної бази науки, розвиток інформаційної бази наукових досліджень.

Технологічна модернізація української економіки має спиратися на оновлений індустріальний фундамент. Формування такого фундаменту можливе лише на підставі сучасної державної промислової політики. Для цього необхідно:

- підвищити продуктивність праці у промисловому комплексі за підтримки державних та профільних координаційних установ;
- визначити пріоритетні інноваційні напрями розвитку та забезпечити умови для зростання та формування інноваційних кадрів усередині країни;
- провести моніторинг і оцінку власних інноваційних наукових розробок та сформуванню політику щодо можливості впровадження їх у виробництво;
- розробити програму модернізації виробничих потужностей та імпортозаміщення на основі даних інвентаризації основних засобів;
- сформуванню такі фінансові інститути розвитку, як банк реконструкції та розвитку, інноваційні фонди, експертні страхові компанії, фонди соціального і регіонального розвитку, які б відповідали за управління фінансовими потоками тільки промислового сектору економіки;
- підвищити результативність інноваційної політики та активного посилення підтримки вітчизняної науки в рамках її інноваційного блоку, адже науково-дослідні результати, по суті, є тим живильним субстратом, який спонукає розвиток модернізаційних процесів. Вітчизняна наука повинна сприйматися як одна з важливих ланок у загальному контурі інноваційно-господарських зв'язків, що здатна самостійно індукувати високотехнологічне вирішення завдань прикладного характеру та ініціювати інноваційний розвиток.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
2. Екімова Н. Роснотех: благо или зло для российской экономики / Н. Екімова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kapital-rus.ru/strateg_invest/element.php?1D=5863.
3. Геєць В.М. Національна інноваційна система та інноваційно-інвестиційна діяльність / В.М. Геєць // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку. – К. : Ін-т екон. прогнозів. ; Фенікс, 2003. – С. 345–385.
4. Статистичний щорічник України на 2015 рік. – К. : Консультант, 2016. – 569 с.
5. Колодко Г. Мир в движении / Г. Колодко. – М. : Магистр, 2009. – 348 с.
6. Осецький В.Л. Теорія модернізації регіональної економіки / В.Л. Осецький // Економіка и управление. – 2013. – № 3. – С. 34–38.
7. Осецький В.Л. Модернізація регіональної економіки на основі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку / В.Л. Осецький // Економіка и управление. – 2011. – № 3. – С. 85–88.
8. Кизим М.О. Промислова політика та кластеризація економіки України : [монографія] / М.О. Кизим. – Х. : ІНЖЕК, 2011. – 304 с.
9. Каюмова В. Инновационное развитие в Украине: региональный уровень / В. Каюмова, А. Кучеренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/5665-2012-12-23-16-34-45>.
10. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.

Romusik I. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Research Scholar at Department of
Economic Growth and Structural Changes in the Economy
SE «Institute for Economics and Forecasting»,
National Academy of Sciences of Ukraine*

REGULATORY AND INSTITUTIONAL SUPPORT FOR SMES DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary

This article presents an assessment of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Ukraine, their effectiveness, and economic sustainability of the sector. Given the importance of effective regulatory policy for SMEs, the author made SWOT-analysis of reforming the regulatory framework for SMEs, defining strengths and weaknesses with regulatory gaps and opportunities to improve the existing regulatory environment. A particular emphasis is placed on regulatory environment support for high-tech business in Ukraine and it is suggested appropriate measures and initiatives, including legislative. A significant part of the article is devoted to the analysis of institutional support for Ukrainian SMEs. On the basis of the analysis for institutions, suggestions for improving the structure of institutional support for SMEs development are provided. Also, the article identifies the internal and external factors, affecting the institutional support for the effective SME development. It is suggested a number of public and private measures to improve the institutional environment of SMEs in the country in terms of: simplification of SMEs access to financial resources; reduction of their values and increasing turnovers through differentiation of financial instruments; improvement of the business climate and deregulation; development of business networks; distribution of cluster technologies; promoting internationalization.

Introduction

Enhancing the role of small- and medium-sized enterprises in the economy is essential to improve the economic situation of the country, increase competition in the market, reduce the negative economic impact of destabilizing factors by creating a strong middle class and social stability. SMEs dominate in the structure of Ukraine's economy in the number of enterprises (99.9% – 2015) and in the number of employees (79.1% – 2015) but, in terms of performance, MSP are inferior to large enterprises of the Ukrainian economy. Thus, in terms of labour productivity (LP) per person employed (2015) small enterprises 2.0 times and medium enterprises 1.6 times are inferior to large enterprises of the Ukraine economy; in terms of volume of sales per employee, the differences make up 1.7 and 1.4 times, respectively. A comparison of domestic and European SMEs of non-financial sector shows that the number of Ukraine's enterprises is at the level of the EU-28 but the effectiveness of their work is inferior to the European Community's SMEs. Thus, LP of Ukrainian medium-sized enterprises 3 times, small enterprises – 4 times, and micro enterprises – 5 times inferior to similar enterprises of the EU [1; 2].

An important feature for analysing SME business efficiency is a measure of their economic stability, which reflects the dynamics of the mentioned subjects over the whole period by such indicators as the number of enterprises, the contribution to

GDP creation, the profitability of their operating activity. The author's calculations revealed that the sector changed the limits of economic stability index from low to economically unsustainable (from 2016 to 2013). The exceptions are small and medium enterprises of agriculture, forestry, and fisheries, which retained its share in the structure of value added and increased profitability of operating activity. The percentage of unprofitable enterprises in 2015 was 33.9 – in small business, including 26.7 – in micro and 29.4 – in the medium business of the country. Lack of working capital both for the operating activity and for the production modernization is present.

The above description of Ukraine's small- and medium-sized enterprises activities revealed the need for determination of tools for improving their functioning efficiency. Among the key factors of successful small- and medium-sized enterprises' activity in the country are a regulatory framework and support institutions. Thus, this article is devoted to the analysis of the mentioned factors and ways to increase their efficiency.

Part 1. Evaluation of reforming the regulatory framework for SMEs in Ukraine

The above analysis of Ukraine's SMEs development efficiency is also the result of the national regulatory framework quality, the swiftness of its reforming and compliance with best international standards, in particular, the EU requirements. The European experience in supporting the development of SMEs is based on the European Charter for Small Businesses [3], which principles' implementation is declared in the EU-Ukraine Association Agreement (Article 379) [4]. An analysis of the implementation in Ukraine of the European business support practices contained in the above Charter makes it possible to identify both strengths and weaknesses of the country's SMEs. Among the main achievements concerning approximation of the national regulatory framework for business dealing with the European practices are: the presence of technical regulation development strategy and plan for the deregulation of business, reduction in a significant number of regulatory procedures, and launch of electronic system ProZorro, joining the EU «COSME» program for the competitiveness of small- and medium-sized business [5] and a EU framework program for research and innovation «Horizon 2020» [6]. The list of weaknesses of the existing legislative and regulatory gaps are: complicated access of SMEs to financial resources, lack of quality information support systems for SMEs and undeveloped networking business support, slow implementation of business deregulation procedures and e-governance, lack of an effective trade policy which can help entrepreneurs to be positioned in the EU market as well as organizationally weak business associations and insufficient level of business education and business skills development (Table 1).

The quickness of implementation of the Ukraine-European Union Association Agreement in terms of business development and implementation of the principles of the European Charter for Small Business (regulatory and legislative initiatives) are displayed directly in the country's position in international rankings of ease of doing business, including the World Bank's Ease of Doing Business rankings. It should be noted that from 2014 Ukraine has progressed in the above Ease of Doing Business rankings, and as of 2017, it ranks 80 of 190 economies of the world (2014 – 112th position). *Starting a Business*: A position at which Ukraine has progressed most – the 20th rank in the rating. The introduction of the one-stop shop (single window for start) allowed saving time and money and eliminating a corruption component. Ukraine eased to start-up a business due to: a significant reduction in requirements for the minimum capital; elimination of the need to approve a new corporate seal and

SWOT-analysis of Ukraine's small and medium-sized businesses

<u>STRENGTHS</u>	<u>WEAKNESSES</u>
<ul style="list-style-type: none"> • the presence of technical regulation development strategy and plan for deregulation of business; • reduction in a significant number of regulatory procedures; • the launch of electronic system ProZorro; • joining the EU «COSME» Program for the competitiveness of SMEs and the EU Framework Program for Research and Innovation «Horizon 2020»; • implementation of a comprehensive methodology to analyse the impact of regulations on the business; • accession to the Enterprise Europe Network. 	<ul style="list-style-type: none"> • complicated access of SMEs to financial resources; • lack of quality information support system for SMEs and undeveloped networking business support; • slow implementation of business deregulation procedures and e-governance; • lack of an effective trade policy, which can help entrepreneurs to be positioned in the EU market; • organizationally weak business associations; • insufficient level of business education and business skills development.
<u>OPPORTUNITIES</u>	<u>THREATS</u>
<ul style="list-style-type: none"> • elimination of horizontal and sectoral restrictions (Ukraine-European Union Association Agreement); • the quickness of implementation of business deregulation procedures; • negotiations about eliminating quotas for deliveries products to the EU market; • implementation of the principles of the European Charter for Small Businesses; • creation of national funds: investment fund, fund of loan guarantees and fund of risk, venture capital for SMEs; • simplification of tax administration and reduction in the tax burden for SMEs, especially high-tech; • compensation to financial institutions that finance network innovation projects in proportion to the branching network; • organization of training and advisory services for local businesses; • growth in the rating of Doing business according to the declared objectives of the Development Strategy «Ukraine 2020» (TOP-30 countries); • increase in the rating of Economic Freedom, IMF; • strengthening of institutional support of SMEs by raising the professional level of business associations; • creation of a common information system and website «Enterprise Europe Network – Ukraine»; • organization of presentations and forums about the investment potential of Ukraine's regions for neighbouring countries and the EU structures for the purpose of improving cross-border cooperation; • adoption of the Strategy of development for small- and medium-sized business in Ukraine; • expansion of micro-lending for small business; • the quickness of institutional reforms. 	<ul style="list-style-type: none"> • increasing instability in the country; • the appearance of crises in foreign markets: financial, raw materials etc. (external threats); • the low purchasing power (low demand) of the population; • the inability of Ukrainian businesses to rapid positioning to the EU market (lack of financial resources, certified equipment, implemented technical standards, sanitary and phytosanitary standards in accordance with the EU requirements); • lack of local businesses' certain skills and knowledge to position products or services in the EU market; • incomplete or inefficiency of reforming of judicial and law enforcement systems that guarantee the protection of property rights; • low level of foreign investments in the country; • maintaining high-interest rates for SMEs and the lack of an established system of credit guarantees.

Source: compiled by the author

elimination of minimum capital requirements for company registration as well as the need to have notarized constituent documents. The procedure for registration of new businesses has become easier due to the elimination of the need for registration in the statistical authority and exclusion of expenses for value added tax registration. Also, the time required for VAT registration and exclusion of business payments was reduced [7]. Dealing with Construction Permits: Ukraine stands at 140 in the ranking on the ease of obtaining building permits. The following issues are still unsettled: who is included in the committee or a team, which review and approve applications for building permits in the appropriate licensing agency (no requirement to verify a compliance); what components are required under the law to obtain insurance to cover potential deficiencies or problems during construction; what types of inspections are performed during construction [7]. Getting Electricity: Ukraine ranks 130 in the rating of ease of getting electricity. Index of the reliability of supply and transparency of electricity tariffs, which range from 0 to 8, constitutes «5» for Ukraine indicating that the disconnection of electricity supply can be up to 1 hour per quarter. Among other indicators, lowering the index, are the absence of mechanisms to compensate consumers for electricity shutdown, fines for power supplier, there are also no funding to prevent possible outages and improve the reliability of electricity supply [7]. Registering Property: According to this indicator, Ukraine ranks the 63rd place in the Ease of Doing Business ranking for 2017. The conducted reforms, such as reforming property rights registration system and acceleration of the registration of land ownership in land cadastre allowed rising this indicator in the rating. The following issues are still unsettled: the opportunity to obtain information about land ownership in real estate registration agency is only available to intermediaries (notaries, lawyers, etc.); absence of a specific mechanism of filing complaints about the problem that occurred in the real estate registration agency and in cadastral and mapping agencies; not all land plots, which are privately owned, are registered in the real estate register; absence of a mechanism for the compensation of losses, incurred by the parties involved in the agreement of property, based on false information, made by real estate registration agency [7]. Trading across Borders: Ukraine ranks 115 in the rating of cross-border trade. One-stop shop, risk-based checks, and e-government system to simplify and accelerate procedures relating to cross-border trade were introduced. Ukraine made the cross-border trade better by reducing the number of physical inspections and accelerating the procedure of goods export due to the entry into force the Order of granting and revocation of the status of authorized (approved) exporter. However, by paperwork for export/import of goods and cost of the procedure as well as deadlines for imports processing, Ukraine is considerably inferior to countries of Europe and Central Asia [7]. Resolving Insolvency: According to the evaluation of Doing Business 2017, Ukraine ranks 150 by this index. Ukraine made the bankruptcy process easier by ensuring the rights of creditors, the introduction of new mechanisms and procedures of rehabilitation, which reduced the timing of passage of the bankruptcy process. The following procedures are unsettled under this index: the system of bankruptcy does not imply that the lender has the right to request information about insolvency from the representative for bankruptcy; bankruptcy system does not provide that creditors have the right to approve a decision for the sale of a substantial part of the debtor's assets and that creditors in case of reorganization will receive the same amount as in bankruptcy [7]. Getting Credit (Access to Finance): less than 20% of Ukrainian companies acquired fixed assets (2016), they did not intend to finance such purchases with bank loans, instead, they borrowed from non-bank financial institutions. The share of firms, which did not

seek for a loan, was the lowest among the BEEPS countries (45.3%). 62.4% of companies needed a credit, of which 75.5% were credit constrained: they either did not apply for a loan, despite its necessity or were rejected by the bank. The situation was more difficult for young companies: out of 52.7% who needed loans, 92% were credit-constrained [8].

Part 2. Regulatory environment support for high-tech business in Ukraine

The ability of the country to effectively use existing technologies and generate new ones determines its economic development indexes and competitiveness in the long term. In the Global Competitiveness Report (World Economic Forum), Ukraine ranks 81 out of 140 economies (2015-2016) in terms of technological readiness [9]. Structuring of investments in the fixed capital of Ukraine’s manufacturing industry by technological sectors according to OECD methodology [10] (Fig. 1) shows advantages of a structural share of investments in low- and medium-low-tech sectors. Thus, investments in sectors with technological levels from medium to high for the period of 2012-2016 constituted a significant minority, in particular, high-tech capital investment equalled to 7.7-8.6%, while we have a significant increase up to 4 times of low-tech capital investment, which is a negative trend. The distribution of investments in the economy by the technological sectors with some lag reflected correspondingly in the structure of the finished products. Thus, calculations show that the share of low-tech and medium-low-tech products in the structure of manufacturing industry of Ukraine in 2015 amounted to 87.8%. A similar pattern regarding the technological structure of the industry’s goods exports – generally, low-tech and medium-low-tech exports – amounted to more than 2/3 (2016) of the manufacturing industry of the country. It is determined that in the 2015-2016 import of high-tech products of manufacturing industry was 2.5 times higher than exports. In addition, it takes place up to 4 times reduction (2013-2016) of high-tech export products of manufacturing industry in the foreign trade of Ukraine (≈ from 7.9 to 2.0%) (Fig. 2, 3).

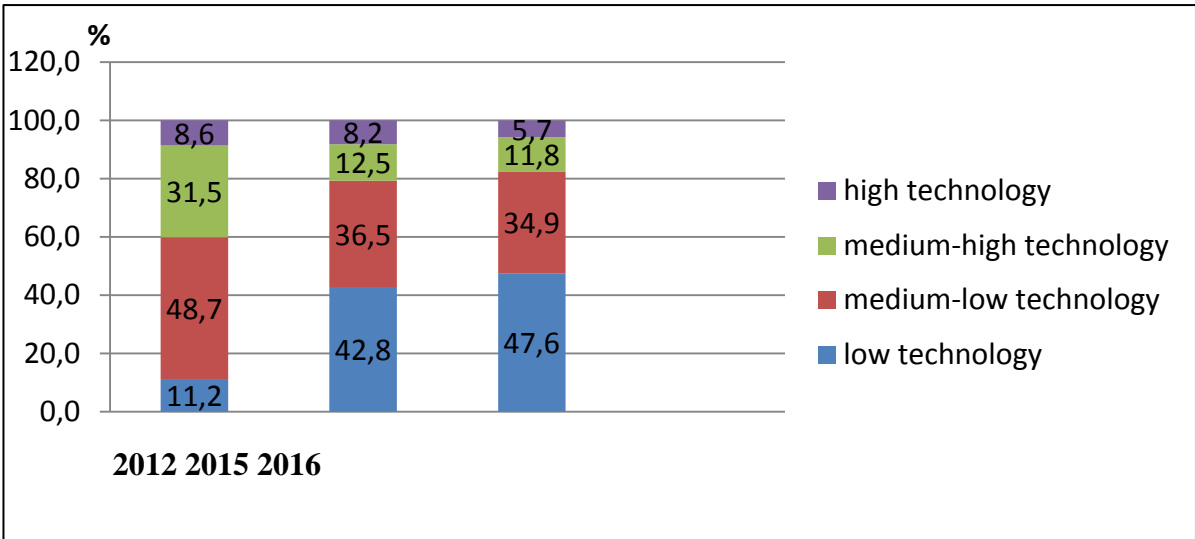


Fig. 1. Technological structure of capital investments in the manufacturing industry of Ukraine, %

Note: Calculated by the author, using [11, 12]

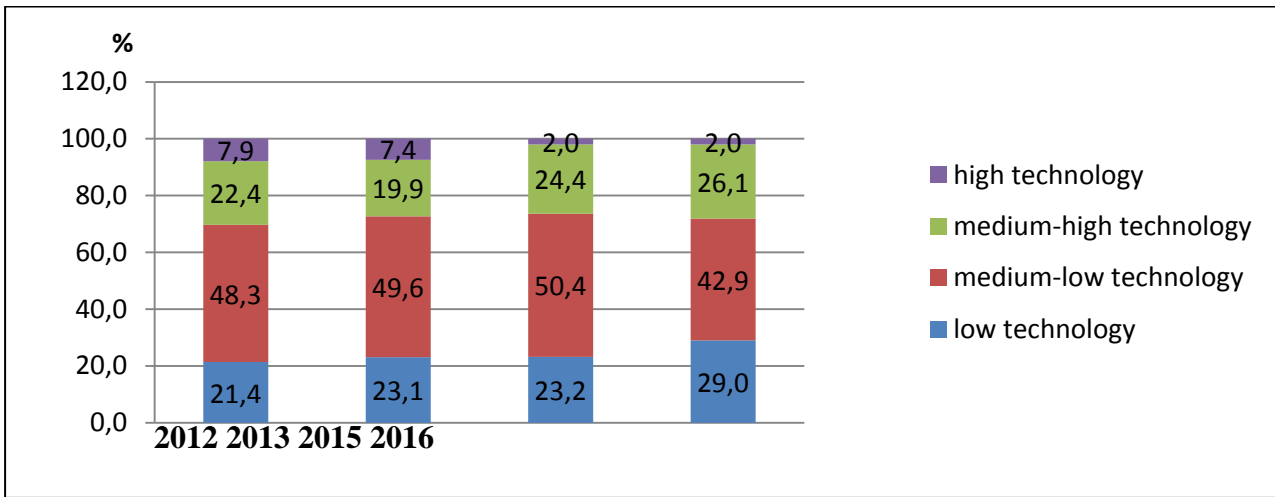


Fig. 2. Technological structure of the industry's goods export in Ukraine's foreign trade, %

Note: Calculated by the author, using [13, 14]

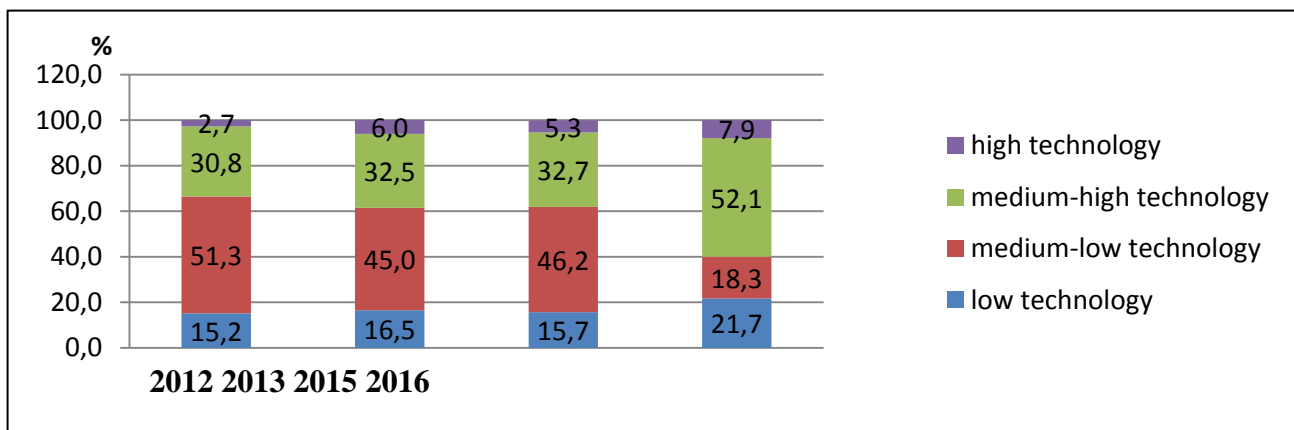


Fig. 3. Technological structure of the industry's goods import in Ukraine's foreign trade, %

Note: Calculated by the author, using [13, 14]

Based on statistics «Science and engineering indicators 2016» (National Science Board, USA), the shares of value added (VA) of high-tech products in the structure of manufacturing industry of Ukraine and the world are calculated for the period of 1999-2014 years (Fig. 4). Thus, the share of VA of high-tech products of the world ranged from 14.0 to 16.1%, while the corresponding share in the structure of manufacturing industry of Ukraine ranged from 4.4 to 9.1%. In addition, based on Eurostat statistics, it is determined that the share of high-tech exports in the total export goods of the EU-28 for the period of 2007-2015 years ranged from 15.3 to 17.1%, the share of Ukrainian high-tech exports during this period ranged from 1.6 to 8%.

Knowledge and technology-intensive industry (KTI) is a significant and growing part of the global economy. It is determined that the share of value added of KTI industry in GDP of Ukraine is 14% lower than the corresponding share for the developed countries (2014). Thus, the structural share of value added of KTI industry in GDP of developed countries is 34%, particularly for the EU – 30%, and for developing countries – 20%. In Ukraine, the above-mentioned structural share consists 24% (2014), Fig. 5.

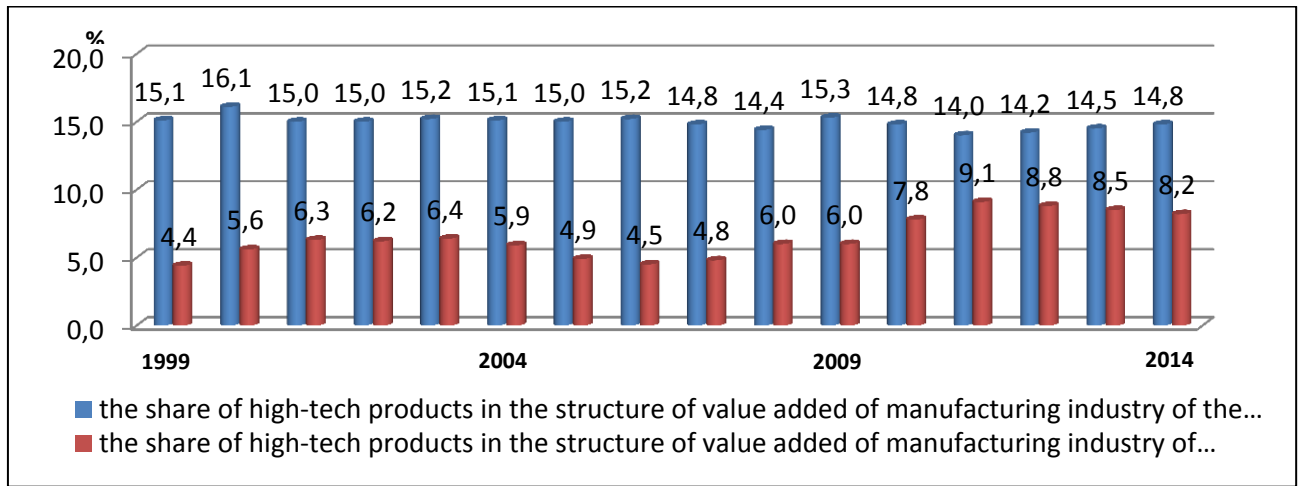


Fig. 4. The share of high-tech processing products in the structure of value-added of the manufacturing industry of Ukraine and the world: 1999-2014, %
Note: Calculated by the author, using [15]

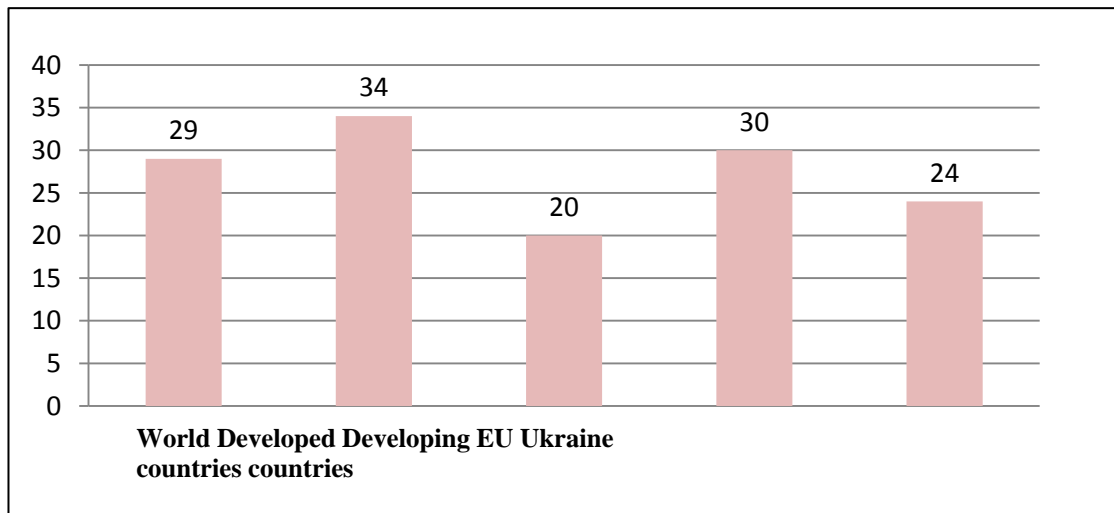


Fig. 5. Value added of KTI industry as the share of GDP of Ukraine and the world: 2014

Source: [15]

The above calculations and comparisons indicate the importance of increasing the contribution of high-tech fields and deep processing products in the structure of the Ukraine's economy, the transfer of modern technology in the domestic industry, and creating high-tech industries within the country. It is necessary to determine the complex actions, particularly in providing regulatory support for high-tech businesses, especially small and medium enterprises. It is appropriate to introduce the following measures and initiatives, including legislative:

(1) Introduce a period of time to preferential tax revenue for start-ups in the case of implementation of high-tech products or purchase new technologies.

(2) In order to promote innovation and creation of a network connection between large-, small-, and medium-sized companies and universities or research institutes provide for the reduction of tax liabilities to financial institutions, their concessional refinancing of transfer to them a part of the profit in a funded network innovation project. However, both the implementation of projects funding and providing benefits

to financial institutions should be proportional to the branching of network communication among enterprises, companies, universities, and research institutions.

(3) It is recommended to create within the public-private partnership a system of support for foreign patenting for SMEs and other businesses as the possibility of partial grant covering the expenses for patenting (30-50%), obtaining loans for patents without paying interest, providing guarantees to banks for patenting crediting abroad, etc. (examples SEE.IP Fund, OSEO, France; BTG, UK).

(4) It is useful to restore tax incentives of technoparks, however, in order to avoid abuses, introduce a reasoning system, according to which based on performance (first of all, you need to erect buildings, create companies and jobs) they return 50% of taxes paid to large enterprises, 60% – to medium ones, 70% – to small ones. Poland's experience may serve as an example: an industrial park in Nova Huta during 10 years has turned the depressed region into a thriving one. It should be noted that Ukraine has experience of successful technology parks: Kharkov technopark «Institute of Mono-Crystals», technopark «Paton Electric Welding Institute» (Kyiv) and «Semiconductor technologies and materials, optoelectronics and sensor technology» (Kyiv).

(5) It is necessary to introduce the policy of inclusive entrepreneurship, which aims to provide equal opportunities for starting a business and its growth to all segments of the population, including support for the business growth through an extensive involvement in entrepreneurship activities of those social groups, which traditionally face greater challenges and barriers in setting up and doing business.

(6) Introduce innovation vouchers for researches, developments, and innovations, or for staff training and providing business advisory services, which will facilitate the enhancement of technical expertise of entrepreneurs and cooperation of small enterprises and research institutions.

Settlement of the above issues to reform the regulatory framework of the SMEs and the elimination of regulatory gaps and unsettled issues, which were emphasized in this paragraph, should contribute to the improvement of the business environment in the country and growth of international rankings of the favourable business environment.

Part 3. Institutional support for SMEs development in Ukraine

An important factor in the effective development of Ukrainian SMEs, its economic viability, and success of the operation is institutional support of entrepreneurship – organizations, created by representatives of private and/or public sectors to provide funding support to the existing businesses, to start a business activity, to meet the needs of business development, to establish relationships between public authorities, scientific and business community. In order that business environment stimulating business activity, it is necessary to ensure interconnection of all its elements to transfer knowledge, create new products and services and to increase the competitiveness of small and medium businesses. Entrepreneurship support institutions are especially designed to play this role by providing professional services on these issues.

According to the current legislation of Ukraine, entrepreneurship support institutions may work both as subjects of public and private law. The main organizational and legal forms of legal entities, which may belong to the institutions of entrepreneurship support, are: Chamber of Commerce; Organization of Employers; associations of employers' organizations; state/municipal enterprise; state/municipal institution; business entity; charitable organization; public association; advisory and

other support formations at the public and local authorities. The functions of entrepreneurship support institutions are numerous and diverse; in international practice, such institutions primarily offer: assistance in the creation of new businesses, advisory services, financial services, education (training) services; assistance in establishing new business contacts (organization of trade and economic missions, conducting business meetings); services for business promotion, marketing and advertising services; services on innovations commercialization, technology transfer, new management practices implementation etc.

Today, different types of entrepreneurship support institutions operate in the most economically developed countries and developing countries. Classification of entrepreneurship support institutions is presented by their main criteria that determine the characteristics of their creation and activity (Table 2). In countries with a high degree of decentralization, the public authorities of regional and local levels actively create entrepreneurial support institutions – independently or in cooperation with the private sector. Review of entrepreneurship support institutions, operating in Ukraine, indicates that institutions of various sizes (territoriality principle) operate there: local, regional and national. The overwhelming majority of these institutions are national (37) and regional (36). There are 18 local entrepreneurship support institutions (they operate in regional centres, cities of regional importance). Besides, in Ukraine, there are seven trans-regional and five sub-regional institutions [16].

Table 2

Criteria for the classification and types of entrepreneurship support institutions

Criteria for classification	Types of institutions	
Scale of activity	<ul style="list-style-type: none"> • Local • Sub-regional • Regional 	<ul style="list-style-type: none"> • Interregional • National • International
Organizational and legal status	<ul style="list-style-type: none"> • Public associations • Charities • Commercial enterprise • Associations of enterprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Public/utilities enterprises • Public/utilities institutions • Advisory education at public authorities
Circle of founders	<ul style="list-style-type: none"> • Established employers/entrepreneurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Created by individuals • Created public authorities
Industry focus	<ul style="list-style-type: none"> • Mono-sectors (branches) • Inter-sectors 	<ul style="list-style-type: none"> • Professional • Clusters
Focus of certain segment	<ul style="list-style-type: none"> • Small & medium businesses • New created business 	<ul style="list-style-type: none"> • Women’s business • Youth business
Type of activity	<ul style="list-style-type: none"> • Business centres • Business incubators • Development (support) foundation of entrepreneurship • Entrepreneurial association 	<ul style="list-style-type: none"> • Information & analytical centres • Territorial development agency • Consulting & advisory in the formation of public authorities • Chambers of commerce

Source: created by the author

Among entrepreneurship support institutions in Ukraine, there are only four specialized institutions for SMEs support (Rivne Federation of Small and Medium-

Sized Business «Ednist», Rivne, Centre of Support for Small Business in Khmelnytskyi, Union of Entrepreneurs of Small, Medium and Privatized Enterprises of Ukraine, Kyiv, All-Ukrainian Association of Small and Medium Businesses «Fortetsia», Kyiv). In Ukraine, associations of entrepreneurs dominate in number (57), the second largest group of institution is business centres (29), other types of entrepreneurship support institutions are few, in particular, six information-analytical centres, five regional development agencies, three business incubators, two business development (support) funds, one consulting and advisory formation at public authorities. Overview of legal organizational forms of entrepreneurship support institutions operating in Ukraine shows that the overwhelming majority of them are public institutions (88 of 103). Among the institutions operating in Ukraine, quantitatively dominate those created by individuals (72 of 103). Legal entities – commercial enterprises founded 14 institutions. Ten entrepreneurship support institutions are established by public associations. Public authorities and publicly funded institutions are the founders of four institutions [16]. On the basis of a partnership between public authorities and local enterprises, two entrepreneurship support institutions are created; on the basis of a partnership between public authorities and the public one institution is created. This indicates the highest activity of the public sector in the creation of entrepreneurship support institutions compared to public authorities.

Among measures concerning the improvement of institutional support for the efficient development of SMEs, there are:

- Facilitation of SMEs access to financing resources, reduction of its costs and increase in the volume on the basis of financial instruments differentiation, in particular:

- improving access to bank crediting, lowering of interest rates by loans to the EU level;

- establishment of public and private growth funds for growing the small business (according to the experience of small business investment companies in the United States – «SBIC»);

- development of credit unions as non-bank providers of financial services including the adoption of a law, which gives the right to be a member of a credit union not only to physical but also to a legal entity;

- distribution of agrarian receipts as a tool for SME lending on the pledge of the future harvest, which is the means of reduction of the cost of credit resources for SMEs with regards to expensive classic lending tools;

- use of cheap long-term financing of foreign financial institutions and quasi-public institutions within the civil programs/grants/loans.

- To introduce trust property institute trusts as the means of insurance of liabilities to banks [17].

- Development of business networks in order to increase the pool of resources and knowledge, using best practices and successful business models, the possibility of establishing business relations.

- Distribution of cluster technology to increase investment capacity, technical, and export opportunities for micro and small enterprises by combining in clusters and through the interaction with large companies.

Among the mentioned types of entrepreneurship support institutions, the most advanced one now is the creation of clusters, due to which activity the narrow field vision of economy may be overcome. Participating in clusters is particularly important for small enterprises. Because all companies participating in the cluster of interrelated

industries invest in specialized research, the development of related technologies, information, infrastructure development and human resources, small enterprises can survive in the competition. Among domestic operating entrepreneurship support institutions, there are 76 inter-sectoral institutions, 18 institutions with mono-industry orientation, 6 professional associations, and only 3 clusters (cluster «Woodworking and furniture production», Lviv; Tourism cluster «Posullya», urban village Nedryhayliv; Tauride tourism cluster, New Kakhovka) [16].

Given the diversity of entrepreneurship support institutions within individual territorial units, countries or regions, they in increasing frequency unite in networks, which allow focusing resources to achieve common goals. Thus multi-level networks of entrepreneurship support institutions, organized by regional, national and international principles, which permeate various sectors, industries, territorial economic complexes, are formed. In addition to the traditional services, provided by entrepreneurship support institutions, the network can provide specific forms of support, such as technology transfer, the formation of industrial clusters, innovation financing, etc. International networks increase activity in certain specific areas, such as: development of common standards of services provision, technology transfer, patents marketing, access to customers or funding, stimulation of the creation of new companies, support for the development of international research consortia, facilitation of free movement of researchers. In 2011 Ukraine joined the Enterprise Europe Network by the establishment of a consortium EEN-Ukraine, which included representatives of business, government agencies, and research organizations. Enterprise Europe Network offers a wide range of services: access to market information, resolution of legal issues, identification of potential business partners in Europe, support for innovation and technology transfer. However, it is also important for the country to develop national innovation networks such as the Association of British Science Parks, services can be directed to SMEs, an example in INSME network.

Among the main internal factors that impact institutional support of the efficient development of SMEs of the country, are: national legislative and regulatory policies in respect of SMEs; SMEs support infrastructure development at the national, regional and local levels; reduction of corruption level; development of the local municipality. Among external factors that impact on the institutionalization of effective SMEs development of the country are: legislative and regulatory framework, technical standards and business conduct conditions in foreign markets; support the interests of domestic SMEs in export markets, in particular, entering into international networks of business support; intensity of competition in world markets of goods and services.

Comparing the institutional structure of entrepreneurship support in Ukraine and in Poland [18], we state that in a number of institutions Poland is far ahead of Ukraine (681 business and innovation centres), a functional structure of institutions is also different, in particular, a significant number make up innovation centres (42), technology parks (42), technology incubators (24), technology transfer centres (42), business incubators (46), so the structure is more progressive in terms of support of technological and innovative solutions for business. Also, the structure of entrepreneurship support institutions in Poland is more decentralized. Thus, in Ukraine, it is important to improve the institutional structure of business support, namely: make it more decentralized, more progressive in terms of possibility of introduction of technological and innovative solutions for business, distribute network and cluster technologies, deepen cooperation of state and business, particularly in the form of public and private partnerships.

Conclusion

Research of entrepreneurship support institutions, based on Ukraine, shows a smaller number of institutions working at the local level in respect of developed countries with a high degree of decentralization; also the national structure is less qualitative in terms of ability to support technological and innovative solutions for business. It can be noted the highest activity of public sector in the creation of institutions in respect to public authorities. Undeveloped among Ukrainian entrepreneurship support institutions are multi-level network communications and clusters, which significantly worsen business environment in the market in respect to developed countries, where such structures are widely represented and effectively operate, assist small and medium-sized business, especially innovative one.

Among the necessary measures as to state institutional support of SMEs are:

- creation of special state agency, which would comprehensively deal with SMEs support issues;
- ensuring a clear distribution of responsibilities as to SMEs development between different public authorities;
- adoption of a comprehensive Strategy of development for small and medium-sized entrepreneurship and appropriate plan for its implementation;
- adoption of effective Program to support exports, providing information and technical support to companies entering the EU market, promotion of internationalization of domestic SMEs;
- improvement of business climate and deregulation;
- creation of a network of SMEs supporting institutions at the regional level and the possibility of transparent and effective involvement of SMEs within regional development programs and projects;
- optimization and reduction of the cost of administrative services;
- enforcement of anti-corruption laws;
- training and advisory services for local businesses;
- introduction of business modules as mandatory components of education schemes at the level of secondary schools, colleges, and universities to harmonize with the EU educational programs (development of entrepreneurship throughout the life);
- educational programs for entrepreneurs on leadership, management skills, financial literacy to encourage businesses aimed at growth.

Among the necessary measures as to non-state institutional support of SMEs are:

- professionalization of business associations activities and formation of an integrated association of business organizations;
- creation of multi-level business associations (networks), which closely work with the special public authority;
- development of public and private partnerships, including public and private growth funds for small business;
- integration of the SMEs sector and large businesses in the regional context (regional clusters);
- creation of available lending programs for SMEs.

References:

1. The official site of Eurostat (2013), «SMEs in the non-financial business economy», available at: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Business_economy_-_size_class_analysis.
2. State Statistics Service of Ukraine (2016), «Diial'nist' sub'iektiv velykoho, seredn'oho, maloho ta mikropidpriemnytstva 2015: Statystychnyj zbirnyk» [Activity of large, middle-size, small and micro-entrepreneurship entities 2015. Statistical yearbook], Derzhkomstat, Kyiv, Ukraine.

3. The official site of European Commission (2017), «European charter for small enterprises», available at: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/charte/docs/charter_en.pdf.
4. The official site of Ministry of Foreign Affairs of Ukraine (2017), EU-Ukraine Association Agreement, available at: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/en/page/open/id/2900>.
5. The official site of European Commission (2017), COSME programme, available at: http://ec.europa.eu/growth/smes/index_en.htm.
6. The official site of European Commission (2017), The EU Framework Programme for Research and Innovation «Horizon 2020», available at: <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/>.
7. The official site of IFC (2017), «Doing Business 2017: Equal Opportunity for All», available at: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Full-Report.pdf>.
8. EBRD (2014), Business Environment and Enterprise Performance Survey, BEEPS V (2011-2014), European Bank for Reconstruction and Development, London, dataset available at <http://ebrd-beeps.com>.
9. The official site of World Economic Forum (2016), Global Competitiveness Report, available at: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2015-2016>.
10. The official site of OECD (2003), Directorate for Science, Technology and Industry. Economic Analysis and Statistics Division, available at: <http://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>.
11. State Statistics Service of Ukraine (2016), «Kapital'ni investytsii v Ukraini, 2010-2015: Statystychnyj zbirnyk» [Capital investment in Ukraine, 2010-2015. Statistical yearbook], Derzhkomstat, Kyiv, Ukraine.
12. State Statistics Service of Ukraine (2017), «Kapital'ni investytsii v Ukraini, 2016: Stat. Biul.» [Capital investment in Ukraine, 2016. Statistical biuletyn], Derzhkomstat, Kyiv, Ukraine.
13. State Statistics Service of Ukraine (2016), «Zovnishnia torhivlia Ukrainy, 2015: Statystychnyj zbirnyk» [Ukraine's foreign trade, 2015. Statistical yearbook], Derzhkomstat, Kyiv, Ukraine.
14. State Statistics Service of Ukraine (2017), «Tovarna struktura zovnishn'oi torhivli u 2016 rotsi: Statystychna informatsia» [Commodity structure of foreign trade, 2016. Statistical information], Derzhkomstat, Kyiv, Ukraine.
15. National Science Foundation (2016), Science and engineering indicators 2016. Arlington VA / National Science Board, available at: <https://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161/#/>.
16. The official site of USAID (2017), Instytutysii pidtrymky pidpnyemnytstva: kontseptsii, osoblyvosti, diial'nist'. – Tsentr hromadskoi ekspertyzy, Predstavnytstvo Fondu Frydrikha Naumanna v Ukraini, Prohrama USAID «Liderstvo v ekonomichnomu vriaduvanni», 2016, available at: http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00MM4B.pdf.
17. Better Regulation Delivery Office: vdoskonalennia rehuliuвання cherez partnerstvo derzhavy i biznesu, available at: <http://brdo.com.ua>.
18. Małewska, M. (2015). Infrastruktura otoczenia biznesu w Polsce. In A. Błkowski & M. Małewska (Eds.), Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2014 (pp. 7-25). Poznań/Warsaw: SOOIPP.

Статівка Н. В.

*доктор з державного управління, професор,
завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління
при Президентові України*

Батюк А. А.

*аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління
при Президентові України*

ПІДХОДИ ДО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ МОЛОДІ

Анотація

Узагальнено моделі державного регулювання ринку праці молоді. Систематизовано досвід державного регулювання ринку праці молоді в зарубіжних країнах, зокрема визначено основні методи та заходи державного впливу. Обґрунтовано необхідність ведення активного соціального діалогу під час вирішення проблеми забезпечення зайнятості молоді та виділено підходи до ведення соціального партнерства на ринку праці молоді. Визначено заходи державного регулювання ринку праці молоді зарубіжних країн світу, що можуть бути впроваджені в Україні.

Вступ

У сучасних умовах глобалізації економіки і демографічних трансформацій суспільства продуктивна зайнятість населення є одним із найважливіших інструментів сталого розвитку як світової, так і вітчизняної економіки. Це виступає основою переосмислення парадигми зайнятості населення зарубіжними та вітчизняними науковцями та практиками.

Вирішення проблем забезпечення повної зайнятості, підвищення продуктивності суспільної праці, розв'язання протиріччя між працею та капіталом, піднесення матеріального добробуту населення вимагають нової якості впливу держави на розвиток національного ринку праці і залежать від типу соціально-трудова відносин країни.

Протиріччя, що виникають у процесі регулювання ринку праці між прибічниками жорсткої економічної політики держави та прихильниками саморегулюючого ринкового механізму, мають узгоджуватися в рамках активного ведення соціального діалогу. У сучасному світі соціальне партнерство є одним із найважливіших аспектів організації соціального ринкового господарства й ефективним засобом пошуку компромісу в задоволенні господарсько-трудова відносин усіх сторін соціально-трудова відносин.

Розділ 1. Моделі державного регулювання ринку праці молоді зарубіжних країн

Сучасний ринок праці України характеризується посиленням дисбалансу між попитом на робочу силу та її пропозицією, нестабільністю зайнятості серед окремих вікових груп населення, що вимагає кардинального перегляду підходів до формування механізмів його державного регулювання, які б повністю забезпечили збалансований розвиток молоді, її професійне самовизначення, набуття першого професійного досвіду роботи та створювали умови для отримання затребуваних новітніх знань. Досвід розвинутих країн світу свідчить, що молодіжна політика зайнятості має комплексно охоплювати весь процес формування та реалізації трудового потенціалу молоді на ринку праці.

За наявності загальних форм регулювання ринку праці в кожній країні існує свій підхід до вирішення проблем зайнятості, що враховує особливості економічного та політичного розвитку, національні традиції, демографічні трансформації суспільства, міграційні процеси, професійно-кваліфікаційний рівень населення. Ці підходи розробляються на основі стратегічних напрямів і моделей розвитку держави, але в різних комбінаціях вони зумовлюють формування специфічних моделей ринку праці. Моделі державного регулювання ринку праці молоді диференційовані не тільки по країнах, а й в одній країні в різні періоди [7].

Політика зайнятості та державне регулювання ринку праці впроваджується в межах соціальної політики держави. Виділяють чотири основні моделі державного регулювання зайнятості та ринку праці. В основі їх відмінностей лежать тип соціальної політики держави та співвідношення механізмів державного регулювання і ринкового саморегулювання.

Ліберальна (Велика Британія, США, Канада, Австралія і Нова Зеландія) модель державного регулювання ринку праці характеризується соціальним забезпеченням залишкового типу. Основна ідея полягає в тому, що громадянам не гарантується соціальне забезпечення, сам розмір соціального забезпечення невеликий, а умови його отримання суворі.

Консервативна, або континентально-європейська (Німеччина, Франція, Австрія, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія), модель встановлює державу як гаранта соціального забезпечення громадян. Фінансування соціальної сфери відбувається через різні страхові фонди, а його рівень залежить від стажу роботи та рівня заробітної плати.

Соціал-демократична, або скандинавська (Швеція, Норвегія, Данія), модель державного регулювання полягає в розвиненому соціальному забезпеченні всіх громадян. Держава здійснює політику повної зайнятості, рівень витрат на соціальне забезпечення є достатньо високим. Державний сектор фінансує соціальну політику через систему оподаткування та несе відповідальність за фінансування соціального забезпечення і за функціонування різних соціальних служб.

Японська модель (Японія) державного регулювання ринку праці заснована на принципі довічного найму. Ринок праці є статичним, а розмір заробітної плати залежить від досвіду роботи на підприємстві.

Загалом соціальні моделі в різних країнах світу мають свої особливості формування та здійснення соціальної політики, які пов'язані з набутим соціальним досвідом, рівнем соціально-економічного розвитку та фінансовими можливостями держави.

Соціальний досвід як результат практичної діяльності існує у формі конкретних суспільних відносин та є втіленням національних традицій, звичаїв, ідеалів, норм, цінностей тощо. Як відомо, соціальний досвід набувається окремими соціальними суб'єктами (індивідами, групами, народами, націями) у процесі їхньої спільної життєдіяльності на основі засвоєння певних знань, звичаїв, норм поведінки, що становлять базу для можливої раціоналізації й оптимізації їхніх взаємовідносин і взаємодії. Він є результатом і необхідною передумовою спільної діяльності суб'єктів суспільних відносин, виявляє себе в усій сукупності соціальних явищ, перетворюючи їх на феномен культури [6].

Особливим соціальним досвідом характеризується соціальна політика в Японії. Специфічною особливістю ринку праці в Японії є система довічного найму, згідно з якою кожен рік великі корпорації з числа майбутніх випускників учбових закладів відбирають потенційних працівників, які у разі проходження піврічного випробувального терміну стають офіційними працівниками компанії. Молодим спеціалістам забезпечують гідну оплату праці залежно від стажу роботи та безперервне навчання. Випускники навчальних закладів дуже відповідально підходять до вибору свого першого робочого місця, адже вони можуть залишитися тут працювати на довгий період часу. Звільнення за таких обставин є досить рідким явищем і лише за грубе порушення етики. В Японії розповсюджені професійні сімейні династії, тому вибір професії здебільшого пов'язаний із трудовою діяльністю батьків. Широко використовується навчання на підприємствах для підвищення кваліфікації кадрів. Японська модель передбачає гарантії зайнятості протягом усього трудового життя.

Модель державного регулювання ринку праці в США характеризується наявністю вільного підприємництва, відсутністю довгострокового планування, застосуванням пільгового кредитування малого бізнесу, диференційованою податковою політикою розвитку освіти, високою мобільністю робочої сили. Головною особливістю такої системи є вузька спеціалізація, система інформаційного та інфраструктурного забезпечення. Ефективність системи інформаційного забезпечення полягає в скороченні термінів на пошук роботи, мобільності робочої сили як у професійному, так і в територіальному аспекті [3].

Американській моделі притаманне використання прямих і непрямих методів державного регулювання з метою створення сприятливих умов для розвитку бізнесу і створення робочих місць у різних секторах економіки. У разі створення нових робочих місць у США роботодавцю надаються податкові пільги. Так, база оподаткування прибутку підприємства зменшується на суму коштів, які спрямовуються підприємцями на створення нових спеціалізованих робочих місць, а також на суми витрат на навчання найманих працівників або підвищення кваліфікації [8]. Важливу роль у системі регулювання ринку праці відіграє розвинута система соціального партнерства, що забезпечує тісний зв'язок між бізнесом та системою навчальних закладів.

Згідно із законодавством США (зокрема, законом «Про інвестиції в трудові ресурси»), підприємства, що здійснюють професійну підготовку окремих неконкурентоспроможних категорій громадян (молоді без освіти або з низьким освітнім рівнем, самотніх жінок із дітьми, осіб перед пенсійного віку тощо та ін.), можуть отримати пільги на оподаткування прибутку у розмірі 7–10%. Закон також стимулює працевлаштування зазначених категорій, у тому числі молоді. Якщо підприємство після професійного навчання приймає таку особу на роботу, то впродовж наступних двох років воно має право на податкову

пільгу в розмірі 4,5 тис. дол. на рік у розрахунку на одного прийнятого молодого працівника. Суми, що спрямовуються підприємствами на професійну освіту молоді, повністю звільнюються від оподаткування [4].

На ринку праці Великобританії ключову роль у регулювання відіграють профспілкові організації. Широка мережа неурядових організацій займається проблемами робітників та роботодавців, своєю чергою, працівники та роботодавців зобов'язані вступати в професійні організації для захисту своїх прав. Велике значення надається самозайнятості та розвитку малого і середнього бізнесу. Держава приділяє значну увагу інформаційному забезпеченню щодо попиту та пропозиції на ринку праці, а також щодо можливості професійного навчання та курсів підвищення кваліфікації.

У Канаді державне регулювання ринку праці зорієнтоване на якість та мобільність робочої сили в межах країни. У сфері освіти формують програми професійного навчання на короткостроковий період. Держава стимулює відкриття власного бізнесу через систему податкових пільг та фінансових виплат.

Соціальна політика Швеції передбачає управління соціально-економічним розвитком країни на основі активного втручання держави у процеси розподілу і перерозподілу доходів, створення сильної системи соціального захисту населення, домінування ідей рівності і солідарності. Ця модель орієнтується на забезпечення зайнятості для усієї робочої сили шляхом створення робочих місць у державному секторі із задовільними умовами праці й середньою заробітною платою. Шведська політика повної зайнятості орієнтована на низький рівень безробіття, що не буде перевищувати 3%. Вона базується на державному контролі над відносинами суспільства та молоді. Механізм регулювання полягає у створенні мережі державних спеціалізованих закладів, а також у фінансовій підтримці відповідних молодіжних організацій [1].

На відкриття власного бізнесу надаються субсидії за умови розроблення конкурентоспроможного бізнес-плану. Таким чином, сприяння зайнятості молоді відбувається за допомогою програм стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу шляхом включення фінансової допомоги в програми зайнятості. У Швеції з 1984 р. діє програма надання підприємцям спеціальних субсидій на заробітну плату працевлаштованій молоді та безробітним. Термін субсидій досягає шести місяців, а їх розмір дорівнює 50% витрат на заробітну плату даній категорії працівників. У 1986 р. до програми внесено певну диференціацію: для молоді термін субсидій встановлено до чотирьох місяців; для осіб старше 24 років і тих, що не мали роботи тривалий час, – до шести місяців; для решти категорій безробітних – до трьох місяців [2].

Особливостями консервативної моделі в Німеччині є поєднання пасивної та активної політики зайнятості, створення умов для сталого розвитку всіх суб'єктів господарювання за активного державного впливу, що нівелює протиріччя між суб'єктами господарювання та найманими працівниками. За кожного прийнятого на роботу некваліфікованого працівника у Німеччині підприємству виплачується одноразова дотація, а за кожного додатково прийнятого молодого працівника у віці 16–26 років надаються податкові пільги. Здійснюється пряме фінансування фірм, які проводять професійну підготовку молоді. Між молодим працівником та фірмою укладається контракт, який передбачає надання можливості навчання на базі фірми за допомогою її працівників, при цьому видатки оплачує молодий працівник, які потім компенсуються Федеральним відомством з праці.

У Німеччині діє умовний поділ усього масиву молоді на дві категорії: «безпосередню молодь» (14–18 років) і «молодих дорослих» (18–27 років). Таке розмежування є правильним, адже пріоритети у цих вікових груп різні, тому і підходи в політиці зайнятості повинні бути різними. Важливим підходом у регулюванні процесів на молодіжному ринку праці в Німеччині є професійна підготовка молоді на робочому місці, яка включає навчання молодих фахівців на фірмі з гарантією подальшого найму тих, хто успішно закінчить курс.

Керуючись досвідом Німеччини, в Україні можна побудувати оригінальну модель взаємодії молодіжного ринку праці та системи освіти. Молоді люди починають свою трудову діяльність на малих підприємства як помічники майстрів, там вони проходять спеціальну професійну підготовку і в процесі роботи здобувають нові знання. Така схема дуже вигідна, бо держава нічого не витрачає на практичне навчання. Проте система освіти помічників майстрів має певні недоліки, такі як вузька спеціалізація, яка створює перешкоди для професійної й територіальної мобільності робочої сили.

У Німеччині створено центри професійної освіти, що є аналогічними нашим професійним училищам. У них навчають майбутніх кваліфікованих кадрів для підприємств індустрії, сервісу й аграрного сектору. Процес навчання триває три роки, при цьому впродовж першого року учень знайомиться з усіма професіями, за якими проводиться підготовка у цьому освітньому центрі, випробовує свої сили. Спеціалізоване навчання починається з другого року перебування в навчальному центрі. Таке «наближення» освіти до попиту на ринку праці зменшує кількість помилок під час вибору професій, адже зазвичай люди приймають рішення на основі стереотипів та неповної інформації про сучасний ринок праці, а після ознайомлення з майбутньою спеціальністю зневірюються у своєму професійному виборі. Окрім того, можливість ознайомлення з основами професійної діяльності максимальної кількості професій і спеціальностей створює сприятливіші умови для подальшого перенавчання.

Особливість німецької системи професійного навчання полягає в концентрації та інтеграції освітніх ресурсів. Замість того щоб створювати декілька десятків професійних училищ у різних містах і витрачати кошти на забезпечення їх матеріально-технічної бази, у Німеччині формуються окружні та земельні центри початкової та середньої професійної освіти, де проводиться навчання найрізноманітнішим професіям і спеціальностям. У результаті скорочуються витрати на адміністративний апарат, концентруються фінанси для оплати відповідних комунальних платежів, з'являються ресурси для підтримки матеріально-технічної частини в належному стані. Таким чином, у Німеччині молода людина, якщо в неї є бажання працювати, має достатньо можливостей працевлаштуватися.

Специфічні риси молодіжної політики зайнятості у Франції виділяються тим, що держава стимулює компанії працевлаштовувати молодь без спеціальності або кваліфікації. Оплату страхування на випадок безробіття і хвороби цієї молоді держава покладає на себе строком до одного року, що знижує витрати роботодавця на робочу силу на 20–25 %. Подібний механізм діє в Іспанії, підприємці, що наймають або навчають молодь, сплачують внески на соціальне страхування за зниженими тарифами.

У Великобританії, Італії, Швеції та Польщі держава покриває до 80% витрат роботодавців під час працевлаштування молоді у віці 16–18 років без середньої

освіти. Також у Польщі звільняються від сплати низки податків протягом року випускники, що відкрили свій бізнес.

Для узагальнення моделей державного регулювання зайнятості систематизовано досвід зарубіжних країн, визначено основні методи та заходи державного регулювання ринку праці в різних країнах світу (табл. 1).

Таблиця 1

Моделі державного регулювання ринку праці зарубіжних країн

Модель	Країни	Підходи та методи сприяння зайнятості
Ліберальна	США	- вузька спеціалізація; - розвиток системи освіти відповідно потребам роботодавців; - вільне підприємництво; - система пільг для підприємств, що створюють нові робочі місця
	Велика Британія	- значна роль профспілкових організацій; - підтримка та розвиток підприємницької діяльності
	Канада	- висока мобільність робочої сили в межах держави; - короткострокові програми професійного навчання
Соціально-демократична	Швеція	- створення мережі спеціалізованих закладів, що опікуються питаннями зайнятості; - фінансування молодіжних організацій, - стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу
Консервативна	Німеччина	- система дотаційних виплат за кожного прийнятого на роботу некваліфікованого працівника; - заохочувана система пільг для роботодавців, що приймають на роботу молоді; - пряме фінансування фірм, що здійснюють професійну підготовку молоді; - розвинута система професійної освіти та перекваліфікації працівників.
	Франція	- розвинута політика зайнятості молоді; - підтримка підприємництва; - система заохочуваних пільг для роботодавців у разі працевлаштування молоді
Японська	Японія	- система довічного найму; - високі соціальні гарантії працевлаштування

Досвід країн із розвиненою ринковою економікою свідчить про те, що масштаби втручання держави у систему ринку праці є значними. Особливе місце в політиці зайнятості зазначених країн світу посідають заходи зі сприяння працевлаштуванню молоді, яка не має практичної професійної підготовки. Держави стимулюють роботодавців до прийому на роботу молоді шляхом надання їм спеціальних гарантій, субсидій, податкових пільг та підтримують розвиток малого та середнього бізнесу.

Нині акцент у діяльності служб зайнятості розвинених країн світу змістився від виконання ними традиційної посередницької функції під час працевлаштування як біржі праці до основного виконавця політики зайнятості та програм розвитку ринку праці. Велике значення під час регулювання ринку праці молоді у світі надається професійній підготовці та перепідготовці кадрів, оскільки економічні витрати, пов'язані з наданням цих послуг, значно поступаються витратам на виплату допомоги на випадок безробіття.

Так, уряди держав Європейського Союзу ухвалюють закони, що піднімають статус освіти й підготовки кадрів для ліквідації дисбалансу між професійною підготовкою молодого фахівця та вимогами роботодавця, при цьому витрати на професійну підготовку й перекваліфікацію деякі країни закладають в оподаткування.

Заслуговує окремої уваги досвід впровадження загальноєвропейської програми Youth on the move, яка є складником стратегії економічного розвитку Європейського Союзу «Європа – 2020» [9]. Програма спрямована на сприяння збільшенню мобільності молоді як у територіальному, так і у професійному розрізах. Головною метою програми є скорочення безробіття серед молоді.

Загалом європейські молодіжні програми зорієнтовані на цільові групи молоді у віці від 15 до 30 років. Окремо існують програми для школярів; для молоді, яка залишила навчання та не бажає далі отримувати освіту; для молоді, яка шукає перше робоче місце; для безробітної молоді. У рамках програми Youth on the move реалізуються багато цікавих проектів із різних тематичних напрямів.

Для спрощення переходу молоді від освіти до ринку праці реалізується європейська ініціатива зі сприяння конкурентоспроможності молоді, що надає можливості проходження короткострокового стажування на робочих місцях для отримання первинних професійних навичок та первинного трудового досвіду. Особливість цього проекту зі стажування полягає в тому, що участь може прийняти не лише європейська молодь, а й молодь з інших країн-партнерів, зокрема молодь України.

Однією з головних ініціатив у сфері сприяння зайнятості молоді є створення спеціалізованих молодіжних центрів зайнятості. Молодіжні центри зайнятості є окремим державними підструктурами, що реалізують політику у сфері молодіжної зайнятості. Доречно зауважити, що в Україні, зокрема у місті Харкові, функціонує Молодіжний центр праці, проте його діяльність має суто інформаційно-консультативний характер.

У сфері розвитку підприємницької ініціативи серед молоді Європейського Союзу діють ініціативи щодо забезпечення навчання у сфері створення та ведення власної справи, надання безкоштовних послуг із бізнес-планування та конкурентної оцінки ринку, надання можливостей використання наставника (індивідуального консультанта) у перші роки функціонування та створення власної справи. В Європі запроваджена розвинена система надання мікрокредитування без залучення банківських установ, а також існує фінансове заохочення молоді, яка створює малі підприємництва, що передбачають створення нових робочих місць або реалізується у пріоритетних галузях економіки.

Проте соціальний досвід, а саме досвід улаштування державного регулювання ринку праці молоді розвинутих країн світу, не можна механічно запозичувати та цілковито переносити на інші суспільства. Досвіду притаманні зв'язок поколінь та соціальна пам'ять, що зменшує вірогідність його

ефективності в інших соціальних умовах та просторі. Проводячи паралель між роботою центрів зайнятості України та країн Європейського Союзу, треба враховувати тривалість функціонування цих інституцій. Досвід країн ЄС із питань працевлаштування молоді значно більший за український.

Використовуючи зарубіжний досвід, необхідно враховувати рівень економічного розвитку країни, традиції народу, ментальність та підлаштовувати новітні заходи до власного середовища, а також можливостей держави та її потреб.

Політика зайнятості в Україні хоча останнім часом і стала більш дієвою, але, по суті, являє собою пасивні заходи з виплати допомоги по безробіттю. Розвинені країни світу вже довгий час застосовують більш активні та ефективні методи у сфері державного регулювання ринку праці молоді. Однак в Україні ці методи поки не достали широкого вжитку.

Таким чином, під час формування молодіжної політики зайнятості та програм підтримки молоді на ринку праці в Україні не варто ігнорувати накопичений зарубіжний досвід, що має позитивні результати в країнах упровадження.

Розділ 2. Соціальне партнерство у сфері сприяння зайнятості молоді

Соціально-трудова відносина є важливим елементом будь-якої економічної системи. У процесі еволюції соціально-трудова відносина людство виробило ефективний метод узгодження інтересів усіх суб'єктів ринку праці, що має назву «соціальне партнерство».

Соціальне партнерство займає важливе місце в процесі сприяння зайнятості молоді. Після закінчення навчання молодь ставить за мету отримання престижної роботи з гідною заробітною платою. Своєю чергою, роботодавець хоче отримати кваліфіковану робочу силу і при цьому витратити якомога менше грошей на її підготовку чи перепідготовку. Досягнення консенсусу можливе лише за умови спільного діалогу, в якому кожна зі сторін чітко окреслить коло своїх інтересів. Таким чином, соціальне партнерство набуває особливого значення в питанні поєднання, узгодження та збалансування різних інтересів.

Суб'єктами соціального партнерства на ринку праці молоді є державні органи влади, органи місцевого самоврядування, роботодавці, молодь, представники сфери освіти та суспільні організації, що представляють інтереси молоді чи роботодавців. Усі суб'єкти партнерських відносин не можуть повністю реалізувати свої інтереси без чіткої, злагодженої взаємодії один з одним.

Об'єктами соціального партнерства є соціально-трудова відносина, процес зайнятості молоді, її професійна орієнтація та навчання.

Кожен із суб'єктів соціального партнерства у ході соціального діалогу має окремі цілі, виконує певні завдання, відстоює власні інтереси. У процесі взаємодії партнери забезпечують розвиток здібностей учнівської молоді, їх готовність до самовдосконалення, соціальної професійної мобільності (рис. 1).

Так, молоді відводиться роль споживача, адже одним із головних напрямів соціального партнерства є захист молоді та сприяння її зайнятості. У ході соціального діалогу молоді необхідно визначити власні здібності, бажання та інтереси донести їх до навчальних закладів та роботодавців. Важливо, щоб молодь була зацікавлена в саморозвитку, самонавчанні, отриманні практичних знань та досвіду роботи під час навчання.

Для надання якісної освіти для молоді навчальні заклади в процесі ведення соціального діалогу мають дізнаватися про потреби роботодавців у кваліфікованих кадрах, налагоджувати взаємодію у сфері проходження стажування та подальшого працевлаштування випускників. Вищим та професійно-технічним навчальним закладам необхідно розширювати можливості для саморозвитку та самоосвіти молоді, надавати повний доступ до всіх освітніх інформаційних джерел.

Участь роботодавців у соціальному партнерстві на ринку праці молоді полягає у визначенні власних потреб та вимог до молодих спеціалістів. Однак важливою є саме участь роботодавців у освітньому процесі, забезпечення проходження практики молоді для отримання практичних знань.



Рис. 1. Механізм соціального партнерства на ринку праці молоді

Держава в процесі соціального діалогу відіграє роль «буферу», що виражається у пом'якшенні конфліктів та врегулюванні відносин між соціальними партнерами, пошуку компромісів. Як соціальний партнер на ринку праці молоді держава захищає інтереси молоді, стимулює роботодавців до участі у процесі переговорів. В Україні саме держава найчастіше виступає організатором соціального партнерства, контролює діяльність, сприяє розвитку.

Таким чином, соціальне партнерство на ринку праці молоді можна визначити як тип спільної діяльності між державою, суб'єктами освітнього процесу, суспільними організаціями, молоддю та роботодавцями, що характеризується співпрацею задля досягнення загальної мети, спрямованої на вирішення спільних нагальних проблем, налагодження взаємозв'язку та ефективного функціонування державного регулювання ринку праці молоді.

В останні десятиліття у багатьох зарубіжних країнах спостерігається тенденція до зростання участі соціальних партнерів у професійній освіті та у супроводі професійного вибору молоді, підтримки професійної орієнтації.

Соціальне партнерство в Європі діє як ефективний інструмент досягнення соціального консенсусу на основі компромісів для поліпшення становища молоді на ринку праці.

Роботодавцям в Європі належить найважливіша роль у розвитку соціального партнерства як у професійній освіті у цілому, так і в професійній орієнтації зокрема. Це можна побачити в лобіюванні власних інтересів для формування нових генерацій висококваліфікованих фахівців, у сприянні підготовці та реалізації державних заходів та прийнятті рішень у галузі професійної освіти, участі в розробленні освітніх програм, визначення змісту та особливостей навчання, допомоги в управлінні освітніми організаціями.

Існують три основні підходи до ведення соціального партнерства на ринку праці молоді, що різняться ступенем державної участі в системі професійної освіти і навчання, і потребами соціальних партнерів в об'єднанні зусиль.

У першому підході держава не грає ніякої ролі в підтримці систем соціального партнерства, або його роль незначна. Наприклад, у Великобританії політика в галузі професійного навчання переважно визначається на місцевому рівні, і центральну роль відіграють роботодавці, яким краще ніж будь-кому відомі потреби в навчанні молодих фахівців. Даний підхід відображає загальні тенденції децентралізації державного управління, у рамках якої уряд передає повноваження місцевим органам та підприємствам.

У другому підході на державу покладені функції планування і здійснення професійної освіти і навчання, а також управління ними, як це відбувається у Франції. Однак слід зазначити, що і в рамках даного підходу за останні роки спостерігається зростання як формальної, так і неформальної участі соціальних партнерів в управлінні професійною освітою. У разі виникнення нових потреб у професійному навчанні соціальні партнери самостійно або спільно з урядом беруть безпосередню участь у плануванні, реалізації, контролі, а іноді й у фінансуванні нових видів професійної освіти. Прикладом можуть служити здійснені за активної участі соціальних партнерів експерименти з розроблення моделей, які передбачають чергування навчання на базі навчального закладу та трудової діяльності, що отримали згодом широке поширення практично в усіх країнах Західної Європи. Питання внутрішньофірмового професійного навчання та навчання на робочому місці також вирішуються профспілками і роботодавцями в рамках колективних договорів.

У третьому підході держава визначає загальні рамки діяльності приватних компаній і організацій щодо здійснення професійної освіти і навчання (Німеччина (дуальна система), Нідерланди, Данія).

Так, у Нідерландах уряд відповідає за організацію середньої професійної освіти і навчання і його фінансування за винятком навчання, наданого компаніями (навчання на робочому місці). Однак закон також передбачає створення таких соціальних структур, як національні організації професійної освіти і навчання та регіональні центри з фахової освіти і навчання, які наділяються правом організації та здійснення професійної освіти і навчання. Тобто держава делегує повноваження у цій сфері незалежним структурам. Соціальні партнери здійснюють пошук компаній, які можуть надати учнівські місця і відповідні умови для виробничої практики. Компанії зацікавлені в наданні учнівських місць із двох причин: по-перше, вони можуть вибрати потрібних для себе фахівців з учнів, а по-друге, учні, проходячи виробниче навчання, працюють на компанію. Учнівські місця оплачуються роботодавцями. Між роботодавцем і студентом укладається контракт, за яким студент стає співробітником компанії на період навчання й отримує мінімальну зарплату. Крім того, роботодавці також оплачують інструкторів виробничого навчання та вартість навчальних матеріалів, за це вони отримують певні податкові пільги. Надаючи учнівські місця, компанії несуть досить великі витрати, тому підприємства в рамках своєї галузі об'єднуються й укладають угоду щодо спільного надання учнівських місць. В окремих випадках вони також можуть організувати центри виробничого навчання або цільові об'єднання компаній для реалізації навчальних програм.

У Німеччині профорієнтаційне соціальне партнерство є одним із найважливіших елементів дуальної системи професійної освіти. Соціальні партнери беруть активну участь у розробленні кваліфікацій дуальної освіти.

Успішна практика соціального партнерства впроваджена й у Фінляндії. Там сформовано дві моделі системної взаємодії освітніх організацій, підприємств та інших суб'єктів: стратегічне й оперативне соціальне партнерство.

Стратегічна модель спрямована на об'єднання зусиль регіону, у межах якої проводиться збір інформації про розвиток сфери праці та обґрунтування перспектив розвитку, формування зв'язків із промисловістю, групами роботодавців та підприємств. Реалізація даного типу соціального партнерства передбачає створення спільних інститутів в особі рад та консультативних органів.

Співробітництво в рамках оперативної моделі спрямоване на визначення необхідних умінь молоді на ринку праці, надання робочих місць для професійного навчання молоді, організацію стажувань студентів і викладачів на підприємствах, підготовку і здійснення спільних проектів, спрямованих на регіональний розвиток, залучення інвестицій, забезпечення професійних освітніх організацій необхідним обладнанням та матеріалами. Соціальне партнерство цього виду засноване на угодах, укладених між освітніми організаціями та підприємствами.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що ключова роль в організації, розвитку та підтримці соціального партнерства в освіті та профорієнтаційній роботі з молоддю належить роботодавцям, основними цілями яких є: лобювання власних інтересів, участь у розробленні кваліфікаційних вимог і професійних стандартів, участь у формуванні державної політики в галузі професійної освіти та розробленні освітніх та освітньо-професійних програм, формування кадрового резерву за рахунок забезпечення підготовки молоді за програмами

початкової освіти, курсів і стажування, впровадження різних форм наставництва.

У ході соціального партнерства особливу увагу звертають на потреби роботодавців у кваліфікованій робочій силі, вимоги до підготовки молодого фахівця, визначаються можливості розширення виробництва за умов певної підтримки в частині надання дотацій, кредитів чи певних податкових пільг.

Значна частина зарубіжного досвіду ведення та організації соціальних партнерств на ринку праці може бути використана в Україні. Розглядаючи соціальне партнерство в розширеному контексті та приймаючи до уваги зарубіжний досвід ефективної реалізації державного регулювання ринку праці молоді, отримуємо значимий інструмент, що дає змогу проектувати, апробувати, розвивати ринок праці молоді та вдосконалювати якість та систему освіти, яка відповідатиме вимогам часу.

Висновки

Визначено, що державне регулювання ринку праці європейських країн є комплексним і охоплює усі ланки розвитку особистості, навчання та працевлаштування. Значну роль у сфері професійного навчання та працевлаштування молоді зарубіжні країни світу відводять системі соціального партнерства. У сучасних умовах актуальними для України можуть стати заходи щодо:

- вдосконалення діяльності молодіжних центрів зайнятості та поширення їх інфраструктури, поширення переліку їх послуг, у тому числі у складанні резюме, навчання нормам і правилам поведінки на співбесідах тощо;
- впровадження дуальної системи навчання;
- розвитку та вдосконалення наявної системи стажування на виробництві, посилення контролю його проходження та якості отриманих навиків та досвіду;
- введення системи наставництва;
- подальшого розвитку системи соціального партнерства;
- створення учнівських місць для проходження оплачуваної виробничої практики;
- поновлення системи наставництва молоді на першому робочому місці;
- активного залучення до участі в процесах соціального партнерства батьків як тих, що мають найбільший вплив на професійний вибір дитини;
- залучення до активної участі у соціальному партнерстві молоді для формування змісту навчання, вивчення потреб та урахування вимог молоді;
- розвитку системи мікрокредитування молодіжного підприємництва за кошти соціальних партнерів.

Список використаних джерел:

1. Антюшина Н.М. Якість людських ресурсів як об'єкту управління: досвід Швеції / Н.М. Антюшина // Праця за кордоном. – 2005. – № 4. – С. 20–33.
2. Балабанова Н.В. Соціальний діалог. Соціальне партнерство. Соціальна держава / Н.В. Балабанова, В.І. Жуков, В.Е. Пилипенко ; Академія праці і соціальних відносин Федерації профсоюзів України ; відп. ред. В.Е. Пилипенко. К., 2002. – С. 189.
3. Балакірева О.М. Проблеми працевлаштування та міграційні орієнтації молоді / О.М. Балакірева, О.В. Валькована // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 4. – С. 76–91.
4. Белова О.Р. Сравнительный анализ в межрегиональных исследованиях профессионального выбора студенчества / О.Р. Белова, Ю.Р. Вишневикий // Управление социальным развитием регионов в условиях выхода из кризиса в современной России и странах СНГ : материалы Международной научно-практической конференции (Челябинск, 28–29 октября 2010 г.). / Отв. ред. С.Г. Зырянов. – Челябинск : Челябинский институт (филиал) Уральской академии государственной службы, 2010. – Ч. II. – С. 212–213.

5. Васильєв А.О. Державна молодіжна політика України в оцінках молоді / А.О. Васильєв // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 32. – С. 263–267.
6. Корженко В.В. «Алфавітизм» у ринкових трансформаціях суспільства / В.В. Корженко // Актуальні проблеми державного управління. – 2016. – Вип. 2(50). – С. 232.
7. Ландсман В.А. Методологічні підходи до державного регулювання ринку праці / В.А. Ландсман // Теорія та практика державного управління. – 2012. – № 4(39). – С. 338–345.
8. Попов А.В. Теорія і організація американського менеджменту / А.В. Попов. – М. : МГУ, 1991. – С. 151.
9. Youth on the move. A Europe 2020 initiative [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://ec.europa.eu/youthonthemove>.

Polishuk N. O.

*PhD in Economics,
Associate Professor at the Chair of Economics
and Entrepreneurship
Industrial Institute*

Tkach V. O.

*DSc in Economics, Associate Professor,
Head of Management Department
Industrial Institute
Donetsk National Technical University*

Kamushkov O. S.

*PhD in Economics,
Postdoctoral Student
Donetsk National Technical University*

STATE STRATEGY OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary

General approaches to formation, content and sequence of procedures of diagnosing social processes at the labour market are presented and substantiated. Key moments of state strategy development for human capital formation in Ukraine are defined. Ways of gender inequality at the labour market overcoming are suggested.

Introduction

Research relevance of scientific basis for human capital development is defined by the role of social processes forming positive changes in social development of any country. Transformational processes taking place at regional labour markets in Ukraine demand detailed research and assessment in accordance with the new European social standards and information-oriented society development peculiarities. Human Capital Theory became popular at the end of the XX century. This interest is connected with the fact that human capital became the dominant factor in socio-economic dynamics of national economies. The future of human development in Ukraine in decentralization conditions will largely depend on regions development. Thus, not coincidentally in the Law of Ukraine from 08.09.2005

«About the stimulation of regions development», in the Conception of the State Regional Policy there is a special focus on the issue of efficient development and human capital use in socio-economic and cultural growth of the country.

Part 1. Analysis of the latest investigations and publications

Fundamental research papers written by John Keynes, Paul Samuelson, Adam Smith have become the basis for the development of a distinct knowledge system concerning labour market. Approaches to labour market segmentation are represented in the papers by J. Budvill and M. Friedman. The conceptions of labour force and different statuses of its employment are described in different papers by V. Verm, P. Mehran, O. Sergiienko, R. Hussmanis. Social processes conceptualization, the study of these processes and their cooperation within the labour market is elaborated by D. Guishiani, M. Lapin.

V. Gimpelson, I. Horbachova, H. Standing, V. Popova characterize the processes of social, labour and professional mobility in the social space of labour market. Labour market segmentation and discriminating factors theories in employment are represented in the works of L. Veremianova, L. Vishnevskaya, M. Eliutina, M. Kavai, A. Soloviova. Foreign and Ukrainian scientists took an interest in the problems of regional markets diagnostics. Among them are V. Butov, N. Duchinska, L. Pankova, O. Phinagina and others.

Defining some parts of the problem that have not been solved yet. Despite of completeness and diversity of investigations, a lot of problems connected with the state strategy of human capital development formation have not been studied yet and have not been defined enough. Thus, the topicality of this issue is determined by the need to study the scientific basis of the state policy development in this direction; the need to analyze labour market problematic aspects taking into account the influence of its social processes development.

The purpose of the article. The main purpose of this article is to define and substantiate the scientific basis of state strategy for human capital development formation in Ukraine.

Part 2. Statement of basic materials

In modern conditions the problem of human capital realization is becoming more and more topical. The key role in economy development is attributed to the person as the wealth carrier. Human capital is an important form of investments in developed market economy. For example, in the USA the rate of investment into secondary education obtaining constitutes from 10 to 13% of GDP; and as estimated by the World Bank human capital exceeds 80% of productive forces in Japan and 60% of productive forces in the USA. «Human factor» is considered to be the most promising investment. Nevertheless, it is not so in Ukraine of its independence period. In 2014 the drop of GDP was 7,8% [1].

Human capital is understood as person's knowledge, skills and competence, assisting its efficiency growth. Human capital is a form of capital, as is a source of future earnings, or future satisfaction of needs. Worker's efficient features and characteristics require substantial time and material resources. That is why human capital efficiency is calculated as a ratio of its cost to future profit: the more it is invested into a person, his/her development, education, professional training, work motivation, the more profit the society gets as well as the person himself/herself. As only people manage their own knowledge, skills, work experience, etc.

Element-by-element analysis of human capital investments, % GDP [2]

Years	Human capital investments, % GDP	
	Medicine	Education
1995	7,7	-
1996	7,0	-
1997	6,9	5,5
1998	6,6	4,4
1999	5,9	3,6
2000	5,6	4,2
2001	5,7	4,7
2002	6,3	5,4
2003	6,9	5,6
2004	6,6	5,3
2005	6,4	6,1
2006	6,4	6,2
2007	6,4	6,2
2008	6,6	6,4
2009	7,8	7,3
2010	7,8	-
2011	7,3	6,2
2012	7,6	-

Human Capital Theory development takes its rise in the 50s – the beginning of 60s of XX century in the USA.

Famous American economists, members of «Chicago school»: T. Schultz and G. Becker, as well as B. Weisbrod, J. Mincer, L. Hansen are among its founders. Later a great contribution into its development was made by M. Blaug, S. Bowles, B. Chiswick and others.

Human capital issue in different times was studied by Petti, Marshall, Nicolson. At the end of XX century the Social Choice Theory, Cliometrics and Human Capital Theory became popular. The founders of the latter one were T. Schultz and G. Becker in the 60s of XX century. Classical work by the latter, – «Human Capital», – defined research trends in this sphere.

The XX century in Europe and America is called the age of experiments – a new type of economic policy. The World system has lost its uniformity. However, according to W. Eucken's opinion, experiments had their special national features in each country, starting with the Law about Socialization (1919) in Germany and finishing with all the processes in the USSR. The majority of experiments were unprepared and did not have any conceptual basis. That is why at the end of XX century – the beginning of XXI century the leaders of Germany and Great Britain announced the search of the third way of liberalism: this approach was transmitted in the manifest of G. Schröder – T. Blair – «less of the state – more of socialism». At the same time starts the globalization process, and in its conditions Keynes's conception based on national economies, cannot «work» anymore, and economical egoism taking into account just private interest gives rise to the moral crisis. Industrial civilization established its mentality with no place for emotions and immateriality. Rationalism caused not only entrepreneurial spirit, but also greed, egoism, other drawbacks. Remarkable changes have taken place in the social structure of European

countries. Middle class, which includes the swath of workers amounts to the 50-70% of population. At the same time, according to data presented by ILO at the beginning of the XXI century 25-30% of labour force in the world are not employed.

Neoclassical theories of the late XX early XXI century freedom was declared to be the main value of society instead of social justice. So the monetary conception of M. Friedman (b. 1912), F. Knight (1885-1972) and others is clear.

Thus, M. Friedman developed the theory of «adaptive expectations», according to which economic entities have an inflationary psychology that is influenced by today's inflation. That is why the curve of Phillips works in the short-run period, and in the long term it doesn't.

The confirmation of his findings was the conception by A. Okun that hypothesis on the ground of natural law revealed unemployment, called «Okun's Law»: each percentage of excess unemployment in some of its range (6 to 25%) leads to irreversible loss of 2-2.5% national product from the drop-down effect of this loss. However, the law confirms that for stable economic growth at the level of 2.7% only natural unemployment will remain in the economy.

At the end of XX century the Social Choice Theory, Cliometrics and Human Capital Theory became popular.

Human capital issue in different times was studied by Petti, Marshall, Nicolson. It was founded in 60s of XX century by T. Schultz and G. Becker.

Theodore Schultz (1902-1998) in his works «The economic value of education», «Investment in human capital: the role of education and research», «Investing in People: economy as people» etc. combines a variety of views, ideas about the formation and use of knowledge, skills and abilities in the workplace. He is the founder of the Human Capital Theory.

The theory of human capital combines a variety of views, ideas, provisions on the formation and use of knowledge, skills, abilities, experience of the person as a source of income and appropriation of these economic benefits. Human capital (which includes acquired knowledge, skills, abilities, profession, qualifications, experience, energy used in the creation of goods and services) in production interacts with physical capital (means of labour) and is formed by investments in education and professional training of the employee. The value of human capital is estimated as potential revenues that it can bring during the entire period of its operation in production. Thus human capital according to Schulz is a measure of person's ability to generate income.

At the same time, human capital or human resources, on the one hand, are similar to the material capital (of labour), and on the other – to natural resources. Human capital as well as natural resources does not bring any effect for some time. Both natural and human resources give out results after appropriate «treatment». It means that work as a resource is gradually transformed into human capital, along with improving the quality of the labour force. The researcher was convinced that in the view of the contribution of labour in goods production, the production capacity of human is above all other sources combined. In contrast to all other forms, the peculiarity of human capital as the researcher supposed, is in the fact that regardless of the sources of formation (personal, public or private investment), its use is controlled directly by the owner.

Schultz proves that human capital is created as capital in general, as it has the same characteristics. The first one is that they are the result of investment. A person with the help of family and state, and then independently invests into himself/herself, paying for education and obtaining specialty and qualifications, thus increasing the

quality of their labour force and developing their creativity. Another feature is the ability to generate an income stream within some period of time. Investment in human capital is then given out in the form of higher wages or ability to perform work that brings more pleasure.

These concepts are used nowadays to explain how education and professional training enhance the quality of labour and wages, as well as what defines the level of education given to people.

Human capital macroeconomic theory foundation was laid by Gary Becker (b. 1930). Such books as «Economics of Discrimination» (1957), «Human Capital» (1964), «Theory of Time Division» (1965), «Human capital and personal income distribution» (1967), «Essays on the Economics of Crime and punishment» (1974), «The distribution of time and products lifecycle» (1975), «A Treatise on the» (1981), «Economic analysis and human behavior» (1993), etc. should be emphasized among the scientific works of the scientist.

The starting point of the analysis of «human capital» for Becker was the idea that investments in education and professional training should be assessed from the position of the expected marginal rate of return, i.e. as from investment income from alternative investments, such as income from bank deposits or securities. Depending on what is economically more expedient, students and their parents make decision whether to study or to work. The decision to enter an educational institution unlike the decision to find a job is the investment decision. It is connected with investments, including both current costs and future income. Therefore, the rate of return on investment is the regulator of their distribution between different types and levels of education, as well as between education system and other sectors of economy.

Becker made a calculation of economic efficiency of education. In particular, he defined the revenue from the higher education as the difference in earnings of those who graduated from college or university, and those who stopped with secondary school level. Among education costs «lost earnings» were considered to be the main element, i.e. earnings that students could not get because of the time they spent on training. The comparison of the costs and benefits of education made it possible to determine the return on investment in human.

The main components of investment decision to learn are the following:

- Direct costs (fees for education, textbooks, etc.);
- opportunity costs, because the student loses income that he could get if he worked instead of studying;
- financial benefits of learning, because when it is completed, revenues will increase;
- the costs and benefits of non-monetary nature (the delights of student life, expanding horizons and general knowledge, familiarity with new ideas and interesting people, but at the same time temporary loss of promotion opportunities, free time, etc.).

So all costs and benefits should be thoroughly weighed, especially because the costs are carried out now while the probable benefit, at best, can be received a few years later. However, as it was defined, in particular, by the American researcher Denison, investments in human capital give out 5-6 times greater than investments in physical capital (means of labour and technology). Although these investments do have a long payback period.

According to the researcher, investments in education, health care, social programmes are aimed at the preparation, preservation and development of professionals, are equal to any investments in new techniques and technologies.

The Theory of Human Capital has created a common analytical framework to determine the impact of funds invested in education or training, and also explained why differences in human capital offers in different countries are much more substantial than the differences in real capital offers. According to T. Shultz, Human Capital Theory explains why countries with large capital are exporting mainly labour-intensive rather than capital-intensive product.

The main conclusion of the social human capital theory is that in modern conditions the increase of labour force quality is more important than the growth of capital-labour.

In the early 90s of XX century P. Drucker represented the business community theory. In such works as «Innovation and Entrepreneurship» (1985), «Post Capitalist Society» (1993), he points to the contradictions that distort humans as a driving force of progress:

- payments to disabled employees (and in Ukraine in 2016 work of the retired is «punished» by 15% tax on pensions!);
- in case of unemployment in developed countries worker's income is guaranteed for 2 years;
- people who are employed, are not aware of business owner's situation, because their property does not give any power;
- specialist knowledge does not give freedom to make decisions because of centralized management;
- solutions of the state are becoming more and more demagogic, irresponsible and unprofessional, which is bound to affect the state of human capital.

According P. Drucker, each of these contradictions is preventing optimal solutions, innovations and promotes the formation of huge armies of socially dependent people and inert, unmotivated professionals [3, p. 199].

The process of reducing the quality of the human capital of the country begins with the youth because it is the most vulnerable part of society. Current experience shows that the earlier a youngster enters labour market, the higher risk of the volatility of employment and social reproduction in the work place they have.

The part of young people in Ukraine, not studying and not working, aged 15-24 remains high and tends to increase: from 17.3% in 2012 to 15.8% in 2007. The number of women who are not looking for work because of family obligations (childcare and care about other family members) is increasing: from 14.9% in 2007 to 25.7% in 2012 [4, p.7]. These manifestations had occurred prior to military actions, so we are unlikely to have better performance during the economic crisis.

In these circumstances, investment in human capital is really important for society: the expected return on investment in human capital includes higher levels of income, higher job satisfaction throughout life, a higher level of non-market activities.

Gender system of any society reflects the asymmetrical cultural and socio-economic assessment and expectations that are addressed to people based on their gender.

The term «gender» comes from the Greek «henos» («origin», «material carrier of heredity», «the one being born»), so in Ukrainian language the closest one to it is the concept of «generation» or «experience of generation». In social sciences, the term «gender» was introduced by Ann Oakley in the 70s of XX century.

In scientific literature there is an idea that «gender» is to be understood as a complex of three essential features:

1) The concept of system of roles and relationship between men and women in society, which is defined by social, economic, political context rather than by biological origin and is based on the functional cooperation of both parts of society;

2) the basis of this cooperation is determined by their irreversibility and consensus (in contrast to sharp manifests of feminism);

3) gender means functional as well as fair and equal cooperation of both groups in order to create the social conditions that invigorate development of social and individual features of a person for his/her self-realisation. [5, p. 230]

Social roles may change from time to time but gender asymmetry remains. It is connected to the fact that consciousness stereotypes are changing but it takes a lot of time. That is why in every society there are traditional standards of gender performance and at the same time the new ones appear. For example, children's clothes or assignment of social activity spheres among boys and girls. Moreover, gender standards are promoted in academic institutions, assigned in social and legal forms, promoted in media etc. Responding to their gender status taking it into account individuals are developing their behavior, approving themselves in some type of activity.

The issue of gender policy attracts attention of sociologists, psychologists and lawyers as well as economists. Among them are: H. Hlukha, N. Kosatska, O. Mezentseva, I. Kurylo, T. Nadvynychna, A. Furman, V. Shapran.

Though, according to the opinion of the abovementioned researchers, in general the development of gender problematics in Ukraine is at its initial stage and requires further work.

As it is known till 1970 the main theory of gender (socio-gender) stratification had had biological basis: differences of gender in the sphere of reputation and power occurred from inherited qualities, and one of them was considered to be absolute: man could not give a birth to a child.

Industrilisation has equalized functional significance of gender differences. Officially modern women and men have equal rights. Society legalized this equality. A man more often loses the status of earner because economically women are more active. Thus, at the beginning of 2013 in the structure of economically active population women constituted 93,3%, and men – 90,7% [2, p. 181].

In other sources completely opposite conclusions are presented [6, p.17]

Though the structure of the modern society is still patriarchal: a well-paid and up-market job is usually given to men. As women perform several social functions at the same time (professional, family, maternal) on average the salary of women within the mentioned period did not exceed 77,6% of men's salary, the unemployment level was higher by 2,6%, with occupational level higher by 10%! That is why we have to state that the equality of men and women in democratic societies, including Ukraine, for now has quantitative measurement and does not lead to any qualitative changes needed.

According to O. Rudneva's opinion, the doctrine of equality of both genders is defined through the category of equal opportunities. The idea of equal opportunities performs function for protection from violations during realization of the equal rights and freedoms principle. At the same time, physiological and psychological peculiarities of men and women that we do not assign to the «gender» concept, should be taken into account and regulated in a proper manner.

In many countries around the world the problem of gender symmetry (which means the condition when the principle of equal rights and opportunities for women and men, including sphere of production and management, is realized in actual

practice) is actualized. The realisation of these principles is impossible without coping with gender segregation.

Gender segregation at the labour market has deep historical roots. Though in modern conditions high level of segregation – consistent tendency of employment of men and women in definite professions, – is considered to be an important factor for the rise of disproportions in salary level, career opportunities, and, as a result, – unequal opportunities of men and women in working sphere, women narrowness in low-paid professions and spheres. Professional segregation is divided into horizontal and vertical. Horizontal segregation means unequal distribution of men and women in the spheres of economy and professions; vertical one means unequal distribution by occupational hierarchy.

The concept of «integrated employment» which means such structure of employment when in each profession or occupational level, the part of men and women matches their specific weight in total number of employed population. However, unfortunately, a high level of segregation in society can be seen more often than high integration. The fact that from year to year the part of population that is economically inactive because of family obligations, childcare, nursing care etc. indicates difficulties of combination of work and family obligations. During the past 11 years the relative value of this index increased from 10,9% in 2002 to 19,2% in 2012.

The major part of this category is constituted women. Till 2012 the number of women not looking for a job had been growing (from 14,9% in 2002 to 25,7 % in 2012).

However, in 2013 women started proving themselves at the labour markets more proactively. In our opinion, it is connected with the fact that payments for population social protection respectively to GDP are constantly growing, while the part of economically active population of employable age is going down. As a result, general indexes of poverty, non-payment of salaries, job cuts etc. are growing. Even such mark as minimum wage on 01.03.2016 of 1378 UAH points out that, in fact, nowadays it is impossible for an employed (and even unemployed) person to live a month in Ukraine with this money. It makes women look for a part-time job or a job with hidden wages, though the country proclaimed social support for mothers.

In the realities of the State budget 2016 there is a downward reassessment of single-mother payments, delays of maintenance allowance for a child under the age of 3 etc.

Only balanced gender policy of the state can help to overcome and solve these problems, as economic activity and relevant employment rate of the population ensure material welfare and independence as well as opportunities for socialization and satisfaction of person's spiritual needs. Not coincidentally, gender misbalance in labour legislation and distinct stereotypes about some groups of population based on gender, age, ethnic and other characteristics are among specific reasons of inequality in access to labor market [6, p. 16].

These reasons also include declarativity of labour and other spheres of legislation, attempts to reformation the institutional sphere of state government, weak enforcement of power structures' decrees etc. Taking into account the complication of problem, especially in the sphere of population employment, – in Ukraine as well as abroad, there are structural and egalitarian approaches to its solution. The followers of the first one urge to return to the «normal» specialization of labour; others are keen to reform the social policy on the basis of equality for all employees –

both men and women. Although the argumentation of both approaches is reasonable, it is too far from practice and life realities.

Logical question comes on: why do equal opportunities for men and women have such an influence on the development of human capital in Ukraine? To our mind, it is connected with a lot of common as well as invisible barriers and difficulties that do not allow Ukrainians, who will actually build up the human capital of the country, to develop effectively into a specific social group. First of all, a woman is more physically and psychologically adjusted to perform family obligations and it causes some «delay» in the formation of her professional and career goals. For instance, career occupies just the 5th place in the scale of happiness conception among Ukrainian women [7, p. 25]. And childcare is often their main motivation for professional growth, welfare, economic independence. Such situation is also observed in western countries: personally for woman high level of professional competency is denial of social stereotypes, and some courage and risk concerning further life development. On the other hand, women with their psycho-emotional and communication features are an important stabilizing factor in any social environment and provide reasonableness, discipline and responsibility. Women are more tolerant in professional communication; they are flexible and labile in solution of conflicts and difficult professional tasks. Some spheres of economy in Ukraine, such as medicine, education, culture, agriculture, hotel business, tourism cannot be imagined without women of high professional level. That is why the recognition of such condition offers exciting possibilities for the reformation of social structure at the individuals' cooperation level in different activities and social development.

The third factor is the attitude of a woman to the leadership problem. For example, specialists in management psychology (such as J. Witkin, H. Carter, M. Henning) think that there are a lot of reasons that do not allow women to be leaders. At the same time, the reality of life and experience of successful entrepreneurship of women in Ukraine shows, that the women who became leaders in some circumstances usually can be successful but they do not strive to demonstrate this success, tending to the stereotype of «woman-preserver». They choose the position of «bright invisibility» and efficient decisiveness instead of bright but unsustainable image of leader based on recognition and admiration. Maybe exactly such approach is accepted better by workers in our violent, restless and unpredictable world. As a woman-chief or a woman-leader transfers her instinct features of careful and responsible educator to the whole staff, developing distinct positive corporate culture and ethics.

Women are less risky, they often try to get reinsured and use so called «combined strategies» of life scenario, in which work has the same important role as a family.

In spite of such benefits, women constitute an inconspicuous number among managers of the higher range as well as the middle one. At the same time, there is a stable tendency – both in Ukraine and in other western countries, – the access of women in intelligent and up-market employment sectors: management and entrepreneurship. But in Ukraine there is still a danger of women's unemployment and growth of risks for social representation of women in the labour sphere due to the gender inequality.

Conclusions

We think that in order to solve the problems defined and to promote further development of stable gender relationships in society there is a need to:

- prepare state programmes of employment continuous monitoring in regions of Ukraine and to create the common database for forecasting of current and future

needs of economy in labour force taking into account the principles of gender equality;

- to amend the legal framework for the recognition of human rights as women's rights and development of the system of means guaranteeing equal opportunities for men and women through the prism of gender equality in the country;

- to build a system of information, legal, psychological support to women in order to destroy the social negative stereotypes about the purpose and role of women in society;

- to improve science and scientific-methodical provision of family policy in the country to enhance the birth rate and ensure the parity of women in all spheres of public life;

- to create favorable organizational and economic mechanisms for the development of small and medium businesses that mostly attract women and that are the foundation of social stability: as we know, if wages or income is lower than labour costs, enhanced playback of workers and their families is not provided;

- to revitalize regional women's associations, creative unions and groups to improve social mobility of women, creating positive life orientation of youth;

- to promote the breaking of traditional stereotypes which form the role orientation, values and psychological characteristics of boys and girls; to promote androgynous behavior in society, which is the most flexible for absorbing the best of both gender roles and positive impact on the social and psychological state of the person in the present socio-economic conditions;

- to propagate the ideas of Conception of Parity Democracy, elaborated by the Department of Human Rights, operating in the structure of the Council of Europe.

References:

1. Skrypnychenko M.I. Makroekonomichna zbalansovanist' i krytychni dysbalansy v ekonomitsi Ukrainy // *Ekonomika Ukrainy*. – 2015. #2. – S. 5-14.

2. Hlukha H.Ya. Natsional'na ekonomika: faktory zrostannya: Monohrafiya / H.Ya.Hlukha. – Dnipropetrovs'k: Dnipropetrovs'kyy universytet im.Al'freda Nobelya, 2014. – 312 s. – S. 181.

3. Shchetynin A.I. Politychna ekonomiya: pidruchn / A.I.Shchetinin. – K.: TsUL, 2011. – 480 s. – S. 199.

4. Il'yenko N., Spasenko Yu. Doslidzhennya suchasnoho stanu sotsial'no-ekonomichnykh pokaznykiv v konteksti hidnoyi pratsi v Ukraini (za metodolohiyeyu MOP) // *Ukrayina: aspekty pratsi*. – 2014. #5. – S. 2-12.

5. Rudnyeva O. Henderna rivnist' yak pryntsyp zakonodavstva Ukrainy // *Pravo Ukrainy*. – 2002. #4. – S. 102-109.

6. Il'yin L. Tsinnisni oriyentatsiyi molodi v osvith'o-profesiyniy sferi ta shlyakhy minimalizatsiyi ryzykiv yiyi sotsial'noho vidtorhnennya na rynku pratsi // *Ukrayina: aspekty pratsi*. – 2014. #8. – S. 15-22.

7. Furman A.V., Nadvynychna T.L. Osnovy hendernoyi rivnosti. – Hendernyy rozvytok v suspil'stvi: (konspekty lektsiy). – 2-e vyd. – K.: PTs «Foliant», 2005. – 351 s.

Fedun I. L.

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at Department of International Economic Relations,
Kyiv National University of Trade and Economics*

Novitskii K. A.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Economics of Enterprise,
Khmelnitsky University of Economics*

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN TERMS OF THE TRANSFORMATION OF THE AGRICULTURAL SECTOR

Summary

The work highlights conceptual approaches to the formation of the public-private partnerships institute as a mechanism for increasing innovation and investment resources behind the development of the agricultural sector of Ukraine. The author has monitored the areas of cooperation of private businesses and the state and has identified the causes of its slow development. The author studied the world experience of forming and developing the models of public-private partnerships and their features. Institutional structure and basic development models of the public-private partnerships in the agricultural sector (PPP) are formed. It is determined that a public-private partnership in the agricultural sector is a system of long-term relationships between government and agribusiness operators to implement innovative projects in agriculture by combining resources and income distribution or intangible benefits, costs, and risks through an appropriate mechanism with a clearly formed objective – domestic food security. It is alleged that the process of creation and use of public-private partnerships as a condition for increasing innovation and investment activity in the agricultural sector was launched only recently. It is necessary to significantly increase efforts in that field, especially given the fact that the interaction of the state, scientists, investors, and agribusiness contribute to strengthening motivational actions of the parties in the implementation of socially useful activities in terms of the innovative development of agricultural production.

Introduction

In recent decades, the world has undergone radical changes in the approaches used by the state to solve economic problems, one of which is the problem of increasing innovation and investment activity in agricultural production. The private sector, investors, science, and state increasingly enter into cooperation in the search for effective ways to meet the challenges of innovation and investment development and growth of agricultural production. They do this within the framework of public-private partnerships, as they can promote innovation and investment programs the most.

One of the mechanisms that facilitate the relationship between public authorities and business is the mechanism of public-private partnership. Private agricultural business, investors, science, and government are seeking for effective ways to solve social problems of agro-industrial production using the platform of public-private partnerships because they can promote innovation and investment programs of agroindustry modernization, minimizing the public expenditures and social losses.

In conditions of the budget deficit, the government faces the urgent task of developing new tools that allow replacing budget investments in the creation and modernization of infrastructure by private investments, while simultaneously optimizing the allocation of financial costs.

A priority direction of innovation and investment policies of regions and country as a whole is the implementation of socially relevant projects using the mechanisms of public-private partnership (hereinafter – PPP). The objective is to maximize the potential of the business sector in the implementation of the tasks, for which the state is responsible.

In conditions of diminishing financial resources and overall recession of the Ukrainian economy, the agricultural sector shows a positive trend towards growth. The volume of exports of agricultural products in monetary terms is growing.

Public-private partnerships occur in various forms in establishing statutory, contractual and other relations between government agencies, enterprises, and private entrepreneurs, including in the agricultural sector [8 p. 18]. Today innovation and investment activities in agricultural production remain underdeveloped and, therefore, there is no proper communication of business-state-science. The principal provisions of the modern approach to the formation of research and innovation systems, which form the high-tech basis for effectively developing the competitive industries, is the distinction between functional purpose and productive capacity of the scientific and technical and innovation fields [14]. The model of public-private partnerships can fill the gaps in this area and establish the necessary rules for all innovation market players [12].

Part 1. Institute of public-private partnerships as a condition for increasing innovation and investment activity in the agribusiness of Ukraine

The main institutional and economic criteria and factors hindering innovation activity in agricultural production still are: high innovation cost, lack of own funds and high economic risk. The solution of this issue is provided by state participation in setting national priorities and the active government influence on the innovation development process using economic incentives aimed at supporting enterprises innovation activity, which in terms of the European integration process requires government's development of appropriate mechanisms and tools to stimulate the innovative development of agricultural production.

In addition, the ensuring of innovative development decisively determines the level of food security of the population and the country's socio-economic situation.

One of the mechanisms that characterise the new economic approach is the interaction between public authorities and businesses. Private agricultural business, investors, science, and the state in search for effective solutions to social problems of agrarian business based on the public-private partnerships since it is just that partnership that is able to promote the implementation of innovation and investment programs of agribusiness modernization with the lowest public expenditures and social losses.

Public-private partnerships take various forms under established statutory, contractual, and other relations between public institutions, enterprises and non-public business entities, including those in agriculture [8 p. 18]. Today, innovation and investment activity in the agrarian business is underdeveloped and, therefore, there is no proper interaction between business, science, and the state. The fundamental principle of the modern approach to the formation of research and innovation systems, which make the high-tech basis of the effective development for

competitive sectors of the economy, is the distinction between the functional purpose and productive capacity of scientific-technical and innovation fields [14]. «It is the model of public-private partnerships that is able to fill gaps in this area and establish the required rules for all the participants of the innovation market.» [12]

The development of public-private partnerships in innovation and investment area provides an opportunity to attract significant investment resources, which facilitate the implementation of promising innovative projects and allow reducing the burden on the state budget. The main objective here is to create a favourable business climate enabling the private capital to invest heavily in domestic innovations and implement them [4]. The public-private partnerships can be considered a key mechanism of agribusiness innovation modernization. Its high efficiency as a technology of cooperation between the state, science, investors, and business has been proven through practices of many countries. In particular, in 2010, over 100 projects on public-private partnership basis at a total value of about 18.3 billion euros were carried out in the European Union. It should be noted that most of them have been implemented in the field of education (34%), transport (21%), and health (17%). Today 50 projects amounting to 8 billion euros and 23 in the amount of 1.5 billion euros are implemented in France. One of the features of partnerships in France is maintaining a balance between large and small public projects, which are implemented by local authorities [3].

The term of public-private partnerships is usually understood as a special form of interaction between business and state. The nature of this interaction, methods, and specific forms of that cooperation significantly vary depending on national peculiarities of market relations and legal systems.

In general, the system of partnership relations between the state, science, private agribusiness, and investors are based on two postulates of the liberal conception of economic development, namely: first, the formation of private property institutes promotes activation of the processes of economic growth; the second, the economy based on private property is more effective than the one based on state ownership and direct public management [2].

The public-private partnership is a complicated institute from the organizational, economic, and legal standpoint. It includes multilateral agreements, risk sharing, analyses of economic perspectives and individual financing schemes, and legal support.

Interestingly is that the public-private funding of public infrastructure projects is not an entirely new economic concept. Thus, at the turn of the 18th and 19th centuries, the UK economy was restored due to the private capital involvement. In Ukraine, on the 1st of July 2010, also there was adopted the Law № 2404 – VI «On Public- Private Partnership», which defined the organizational and legal framework of interaction between government and private partners on the contractual basis [5]. According to the Law, the features of public-private partnerships include the following: ensuring the highest technical and economic performance indicators; long-term relationship (from 5 to 50 years); transfer some of the risks to the private partner; making investments by the private partner from legal sources into partnership facilities [5].

However, in most countries that have a positive practice in implementing projects under the public-private partnerships, one of the main features of it is considered that the mentioned mechanism is used to implement large-scale, national or international, either socially important projects. The international practice has shown that the interaction between the state and private business has the greatest effect especially in

infrastructure areas where historically the preconditions are created, as well as the need and opportunity for such cooperation in the implementation of large-scale socioeconomic problems is ripe.

In addition, the key features of public-private partnerships usually include a competitive method of selection and scanning partners and the success of the project implementation based on the technology of public-private partnerships depends on the transparency of the tender, as far as only this method provides a selection of the most cost-beneficial project and a reliable partner. Unfortunately, Ukrainian legislation ignores these essential features.

The basic principles of public-private partnership include the following:

- public and private partners' equality before the law;
- the prohibition of any discrimination of public or private partners' rights;
- reconciling the interests of public and private partners in order to get a mutual benefit;
- immutability of purpose and ownership of the objects that are in the state or communal form of ownership transferred to the private partner;
- recognition by public and private partners of the rights and obligations provided for by law and determined by the terms of the contract;
- equitable distribution of risks associated with the performance of contracts between public and private partners.

The feasibility of the institute formation of public-private partnerships as a condition of increasing innovation and investment activity in agribusiness is due to several factors, namely:

- imbalance in the relationships that ensure the harmonization of interests and balance of participants in interaction (the state, science, private agribusiness, investors and agricultural producers) and the gaps occurring in the system of relations between «power – business – science – society»;
- dramatic changes in the economic environment of the state, the dominance of private ownership in the agricultural business, and investment and financial institutions, which requires an effective use of partnerships between power, science, investors, and agribusiness;
- restriction of government investment resources from direct involvement into the private ownership of agribusiness, and the authority's weak understanding of investors' interests, who possess powerful investment resources, modern intellectual, organizational, and economic potential;
- preservation of strategic regulators in the framework of state interests, and the need to increase their effectiveness through the benefits of collaboration between science, business and investors to cover costs and increase the profitability of public investments;
- benefits derived from the partnerships between government, science, agribusiness, and investors in various forms of its manifestation.

The purpose of the formation of the institute of public-private partnerships as a condition of innovation and investment activity increasing in agribusiness is the development and growth of a competitive agricultural production. The features of public-private partnerships levelled with other investment innovation mechanisms consist in the fact that the partners pursue different goals and meet their specific challenges, thus the parties have multi-vector motives. Technically, the backward and deteriorated agribusiness infrastructure requires a significant financial investment and use of a new technology, and that the state alone under financial and economic crisis is not able to provide. Accordingly, the main motivation of the state for projects

implementation based on public- private partnerships is the limited budget resources, as well as the lack of relevant practice of economic entities effective management in market conditions.

With respect to public-private partnerships, the state pursues its both internal and external purposes. The exterior result of public- private partnerships serves, in its broadest sense, the interests of the community as defined in the political and administrative areas. For this purpose, the government is trying to stabilize within the framework of a partnership structure the development and profitability of agribusiness, to restore degraded rural settlements, promote investments, improve the competitiveness of agribusiness, create jobs in rural areas, and to meet other social problems in rural areas. At the domestic level, the state administrations try to benefit from the market knowledge and business competencies of private partners through performing tasks within the public-private partnerships, also they try to reduce government spending and simultaneously find interested partners. Research institution receives its share of income from the sale of innovative products for joint projects and joint activities of market actors in the form of royalties and services payment [13].

On the other hand, the objectives of private partners (investors, agribusiness) within the framework of public-private partnerships are to increase or support (at least in the long-term vision) stable profits. In addition, private partners are seeking for their businesses to remain competitive and expanded; they are looking for the opportunities to share or reduce risks. Moreover, they want to increase their abilities to expand relations with public bodies and promote rural development. This helps to improve their external image. In this case, all parties are interested in the successful implementation of their priority and strategic projects in general.

Joint projects through public-private partnerships often facilitate access to global markets and stimulate the attraction of foreign investment in agribusiness to implement the innovative projects. The public- private partnership is of particular importance for the economies of rural areas, where it is the basis for the development of rural markets of capital, goods, and services. However, the interests of the state and business cannot just be different but controversial. Therefore, mutual cooperation should be preceded by the negotiation of the parties, thus harmonizing economic interests and objectives of the projects [12, pp. 17-21]. The partner cooperation of state, science, private investors, and agribusiness allows attracting additional resources into agribusiness and introducing innovations. In such a system of relations, there is the union of financial resources and potentials of different economic actors, i.e. the state – in the form of its property, science – in the form of scientific potential and innovation developments, agribusiness and investors as the use of modern economic and managerial methods, as well as attraction of investments and introduction of innovations. As a result, there is improved the efficiency of resource use. For businessmen, the partnership with the government means a reduction of long-term risks while running businesses [1, p. 9].

The structure of innovation and investment projects of public-private partnerships may differ in different sub-sectors of agribusiness. There is no such a notion as a «standard project» of public-private partnerships since each innovative investment project and the agreement is unique, possessing its individual properties.

Within the framework of public-private partnerships, there can be concluded agreements on concession, joint venture, production sharing, and other contracts. Concession is the provision by the executive authorities or local government under a concession agreement on the charged basis to the legal entity or natural person right

for the creation and management of the concession object under the term of taking by the concessionaire obligations for the creation and management of concessions object, property liability, and probable business risk. A distinctive feature of the concession is that the state as one of the parties has a monopoly on certain resources or taking certain economic activities. Concessions are rather a universal way for solving economic problems in Italy [9]. Today, they are the most advanced progressive form of partnerships between the state, local authorities, and the private sector.

The advantages of implementing innovative investment projects in agribusiness based on public-private partnerships are the following:

- reducing pressure on the state/local budget in the short term due to the transfer of budget expenditures for the following 15-20 years;
- improving the quality of agricultural produce, ensuring the effective operation of the facility by the private partner;
- creating an object of a certain fixed value determined at the stage of the competition (operating costs are indexed specifically on inflation-based rate);
- using practice and professionalism of private agricultural business while keeping the state control over assets;
- risk-sharing between the state and private business;
- promotion of a constructive dialogue between business and government.

However, the implementation of innovative investment projects in agribusiness on the public-private partnership basis has the following disadvantages:

- creation of financial obligations of the state for the long-term perspective;
- the potentially high risk of significant government spending in case of the agreement termination;
- lack of practice in implementing innovative investment projects in agribusiness on public-private partnership basis, the absence of high-quality specialists on the side of the state partner;
- duration of the terms for innovation investment projects implementation in agribusiness, and inability to take into consideration in the contract all probable risks, including cyclicalities of generating crisis phenomena;
- high costs on the stage of an innovative investment project design (the cost of technical economic substantiation, payment of consultants, lawyers, auditors, holding tenders, and conclusion of a contract);
- the time lag between the implementation of innovative and investment projects and the ability to budget its implementation;
- the budget does not display a specific project, there are no effective mechanisms to monitor its implementation;
- potentially high corruption component.

The most important obstacles to the implementation of technologies of public-private partnership are: lack of interaction between the partners (26%), legal and regulatory issues (23%), lack of financial resources (23%), lack of businessmen's motivation (8%) [7].

According to sociological research, the UNDP Public-Private Partnerships of the USA Agency for International Development found that:

- only 52% of the respondent representatives of the authorities, 30% of the business, and 32% of non-governmental organizations understand the nature of public-private partnerships;

- 59% of the respondent representatives of the authorities, 78% of business, and 71% of nongovernmental organizations are unaware of the Law of Ukraine «On Public-Private Partnership»;

- only 4% of respondents are familiar with the details of this Law, and 24% of them happened to hear about it; 33% of the respondents named the body responsible for the implementation of public-private partnerships;

- 78% of the respondents know nothing about successful examples of implemented public-private partnerships [7].

Global integration processes and rigid competition require a transition of agribusiness to the innovative way of development. The stated goal may be in the long view (even with the account of global economic crisis) achieved only through ensuring an adequate level of economic freedom, creation of equal conditions for competitiveness, strengthening of property rights, as well as effective integration of government, science, education, and business [6] enabling to enhance innovative activity, to concentrate financial resources on key areas of scientific and technological progress, to create Ukrainian scientific and industrial innovation agrarian formations, able to compete successfully in the global market.

Therefore, it is necessary to create the institute for public-private partnerships as a condition of increasing innovation and investment activity in agribusiness, to build effectively operating innovative investment structures enabling to rapidly transform the agribusiness on a new basis. At that, the created infrastructure subsystems should coordinate the provision of services and work as a single mechanism. The system elements that are responsible for the production of scientific and technological product and its promotion in the market should be the engineering firms, including subsidiaries of backbone elements. Without the use of the mechanisms for public-private partnership the solution of aforementioned tasks is impossible.

The development of effective institutes for the cooperation between the state and business is to become one of the important conditions for the formation of an effective agricultural policy, also for the increased innovation and investment activity in agribusiness, and the development of economic and social infrastructure in rural areas. That is, the need to develop the institute of public-private partnerships as a condition of increasing innovation and investment activity in agribusiness is enhanced by the necessity to provide interaction between the public and private capital for the development of science, technology, and engineering.

To enhance the motivational component in the formation of interaction mechanisms between state, science, investors, agribusiness, it is appropriate to use co-financing of particularly significant innovation and investment projects in agribusiness (direct funding and issuance of guarantees), including participation in the authorized capital of the management company, to issue the public secures target bonds and loans; to prefer investors and creditors in channelling their significant financial resources, granting them the right to lease land; to reduce risks of private investors and banks for effective commercial agricultural projects by guaranteeing debt service or interest rate subsidies; to invest the resources of the pension accumulation system into innovative investment projects related to the development of agricultural infrastructure; to provide the extrabudgetary guarantee, i.e. the right to increase tariffs or extend the term of agreement in case of absence of the investment cash flows to return.

The government should realize that the stabilization and modernization of agribusiness, development of rural territories is the first of its duties and not that of private investors and agribusiness. When the government is afraid to invest itself it

cannot stimulate a private investor. If the government sets ambitious targets to ensure food safety and to create a globally competitive agricultural production, it should put its efforts to the innovation and investment development in accordance with high standards and demands of the present.

The question of whether the state, or private investors, or banks are to invest in a particular innovative project in agribusiness should be viewed from the angle of proper distribution of risks, availability of economic, financial, technological, and managerial expertise, also from the ignoring of current approach that «public investment is inefficient, while private is effective.» There is no fundamental reason why the government investment should be less efficient than private. But to prove that the state should apply the same principles used by the private sector, and to invest into innovative agribusiness projects, scanned by private companies on a competitive basis [6].

As instruments for stimulating innovation processes and the development of agribusiness and rural infrastructure with application of mechanisms of public-private partnerships should be considered innovative investment projects that are a priority for the development of agribusiness, but do not get the required resources from the private sector because of high risks, length of payback period, the complexity of the necessary support tools and more. The state support for these projects can be achieved through both, direct crediting and borrowing, including those, which are made together with private institutions, and by reducing risks (guarantees, credit insurance, etc.) that will enable the important for the state innovation and investment projects to be invested by private agribusiness.

Consequently, the state should not act as a source of budgeting for deliberately unprofitable projects but as a catalyst for the investment processes of the priority areas and sectors of agribusiness with the attraction of private sector resources.

Part 2. Partner relations of the state and business (society) in conditions of institutionalizing the agricultural sector

The agricultural sector of Ukraine is the backbone of the national economy. It creates the foundations of preserving the sovereignty of the state: food, environmental, energy, and within certain limits economic security ensures the development of technologically related sectors of the national economy and creates social and economic foundations for rural development.

The institutionalization of the agricultural sector means to quickly bring it onto a path of sustainable growth and development. To this end, the government adopts various regulations aimed at stimulating production and significantly improving the investment attractiveness, as well as measures to ensure innovative development. As a part of the proposed measures, the key element is the formation and development of the public-private partnerships institute as an important tool for ensuring social cohesion and economic prosperity.

Effective rural development leads to increased competitiveness of the industry and emergence of additional resources, which provide adequate demand for production means. It also increases the attractiveness of the sector for credit, investment, and other institutions.

Currently, the government faces the task switching to innovative development and implementing real modernization of the agricultural sector. Given these conditions, there is an ongoing search for instruments of stimulating innovation and investment activity of private equity, and thus, to ensure the most effective combination of the

state and business interests. In this regard, the public-private partnership (PPP) is the needed effective tool and mechanism.

It should be noted that we see the partnership as an activity aimed at achieving social objectives whilst ensuring food security. Moreover, without exaggeration, the agricultural sector is given one of the most prominent roles in this process. Accordingly, appropriate mechanisms of interaction are formed between the partnership parties. They are documented by corresponding agreements on joint activities aimed primarily at implementing social projects with clear and relevant coordination and coherence of the main tasks.

Hence, considering public-private partnership as an economic category, we believe that public-private partnerships make up a new investment market, which is formed separately, has its own specific features, and is closely linked to the innovation economy.

Thus, a public-private partnership is an institutional and organizational alliance between government and business aimed at implementing socially valuable projects and programs. It avoids, on the one hand, the disadvantages of direct state regulation and, on the other, «market failures». The main argument in the support for public-private partnerships is that both public and private sectors have their own characteristics and advantages. Combining them creates an opportunity to operate more efficiently and achieve better results in the areas, where «market failures» or public administration inefficiency are especially noticeable. Partner relations of state and business (society) require reconciling the interests of the two main institutions of the modern society and economy.

The agricultural sector is the priority area for public-private partnerships to date. On the one hand, it is an important mechanism for socio-economic development. On the other hand, today it is unattractive to investors, unlike the fast payback industries (oil, trade, brewing, confectionary etc.).

Choosing the agricultural sector as a basis, it is appropriate to define the public-private partnerships in this area.

Therefore, a public-private partnership in the agricultural sector is a system of long-term relationships between government and agribusiness operators to implement innovative projects in agriculture by combining resources and income distribution or intangible benefits, costs, and risks through an appropriate mechanism with a clearly formed objective – domestic food security.

The mechanism of partner relations (interaction) of the state and agribusiness is an institutional system, with the market actors (government and business) serving as institutions. They affect the effective development of the agricultural sector, increase the competitiveness of agricultural products in both domestic and foreign markets directly through the forms of partnership, which in our case is a public-private partnership, using its methods and instruments (Fig. 1).

As mentioned in the previous chapter, in Ukraine, public-private partnership as an effective market institution of the state and business interaction is still in its infancy stage. Its respective instruments are still developing when faced with relevant problems (Fig. 2).

However, along with these causes, it is worth noting the basic institutional framework of public-private partnership in Ukraine has been formed. Modern and prospective forms and instruments, as well as relevant models of the investigated market institutions (Fig. 3), characterize it. As can be seen from the figure, various organizational models of a public-private partnership formed in the process of transition to a program-target method of management in the agricultural sector.

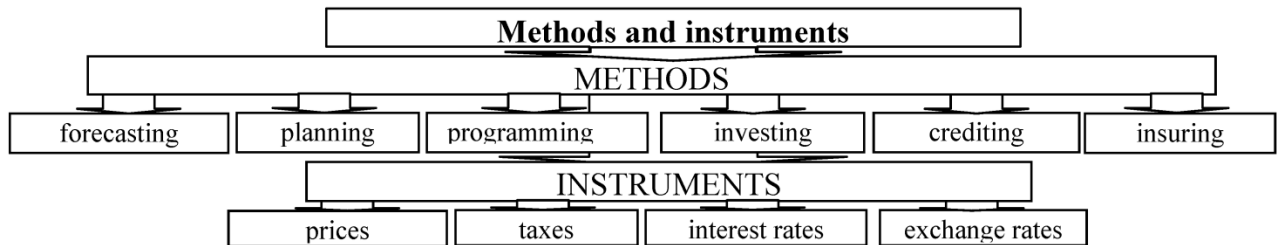


Fig. 1. Methods and instruments of the state and agribusiness partner relations mechanism

Source: created based on own research



Fig. 2. The main causes of the public-private partnerships institute establishment in the agricultural sector

Source: created based on own research

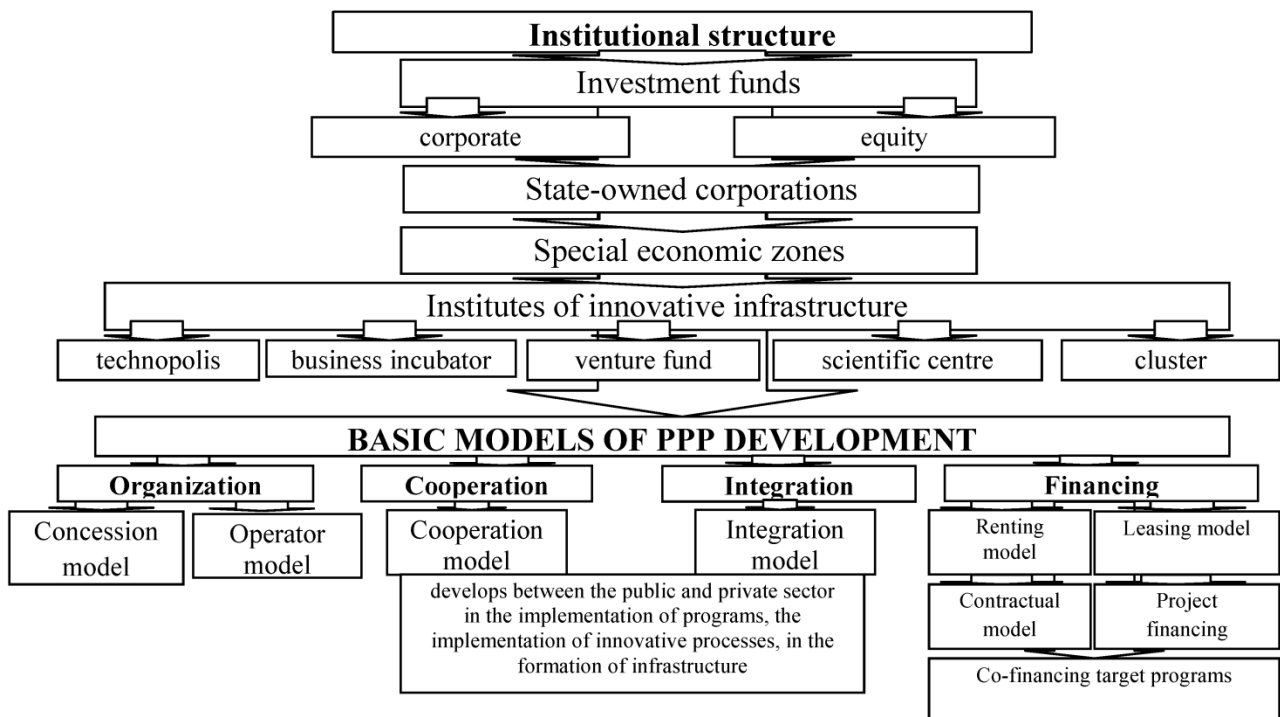


Fig. 3. Institutional structure and basic models of the public-private partnerships institute development

Source: created based on own research and [11]

For a better understanding of the institute of public-private partnerships, let us turn to the global experience of its formation and development, examining key global forms of PPP (Fig. 4).

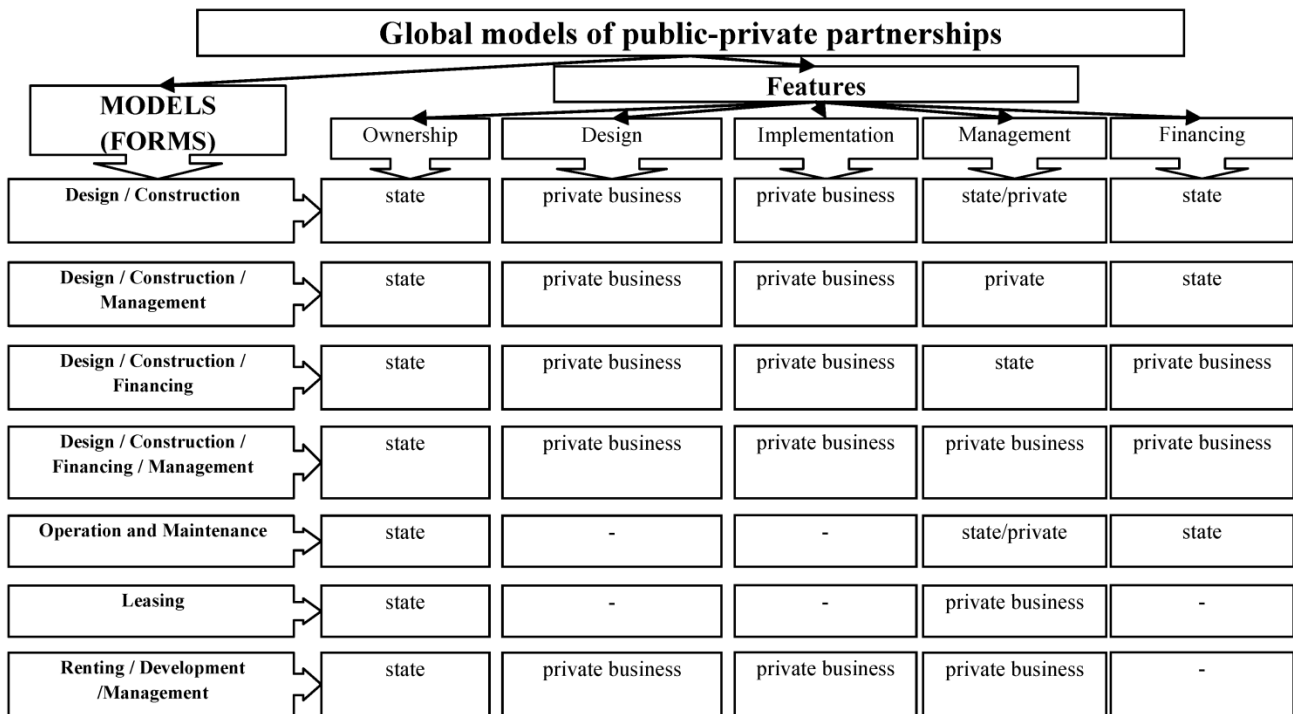


Fig. 4. Characteristic features of major global models (forms) of public-private partnership (PPP)

Source: created based on own research

Therefore, we can draw a conclusion that various forms of public-private partnerships developed during the implementation of the state agricultural policy. Additionally, depending on the nature of tasks, all the many existing and newly emerging forms of partnerships can be divided into specific types (models), shown in Fig. 5.

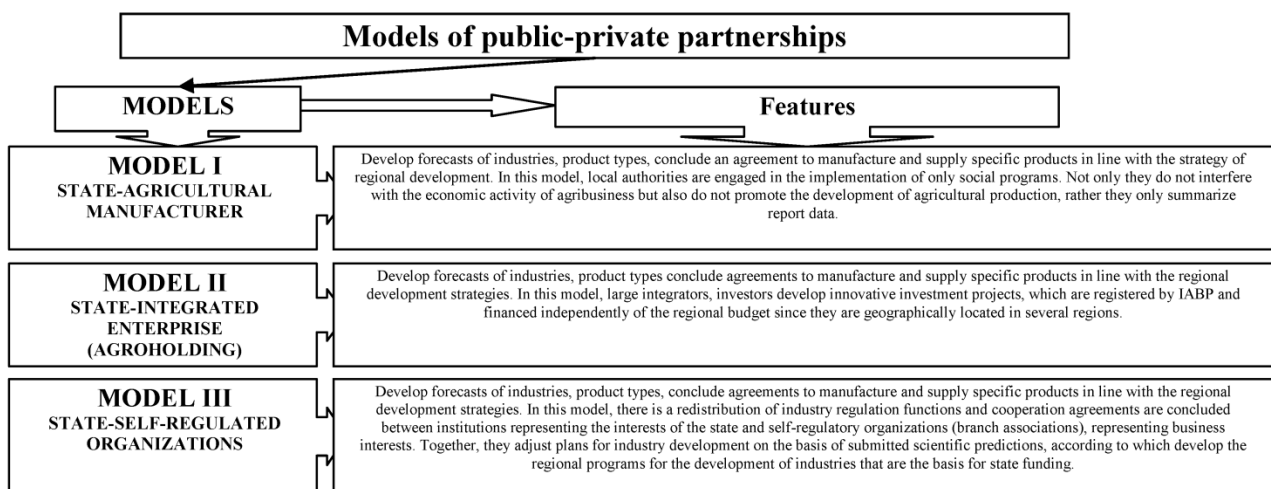


Fig. 5. Models (types) of public-private partnerships in the agricultural sector

Source: created based on own research

All these models have their typical features, advantages, and disadvantages, and can be used (and several may be successfully combined with each other) but only after an economic substantiation and coordination of interests of public-private partnership participants.

One should not forget the main component of the innovative development of the agricultural sector, which is the science. Regulation of relations between science and the state is an important part of public-private partnerships in the agricultural sector. This may be in the form of agreements (contracts) for the creation, transmission, and use of scientific and (or) scientific and technical products, provision of scientific, technical, engineering, consulting, and other services, as well as other agreements, including agreements on joint research and (or) scientific and technical activities and the distribution of profits.

The potential benefits of public-private partnerships in the agricultural sector, using the strengths of public and private partners, lie in increasing efficiency, mobilizing resources and investment, reducing risks, increasing profits, etc.

In the current conditions, development, and functioning of the agricultural sector can only be effective using the public-private partnerships and active cooperation of all its members. This is the form of interaction that can become the basis of transition of the agricultural sector to innovative ways of development.

Conclusions

Summarizing, it should be noted that, in recent years, the introduction of the institute of public-private partnership was not a major priority of government policy and investment programs of innovative development of agricultural production, an indicator of successful collaboration between business and government structures, alternative way to restore and modernize the agro-industrial production.

Being a relatively new phenomenon, a public-private partnership in Ukraine has all chances to become an institutional tool for upgrading agro-industrial production due to a combination of the state potential, science, investment, management, and other resources of private businesses. At this time, there are objective conditions for the introduction of the public-private partnership technology. To implement the ambitious innovative projects in agricultural production considerable investment resources are required. Private business can be a powerful source for them. However, in conditions of post-crisis development, the interest of business to government support is growing, as it would reduce the risks of private investments, increase the reliability of innovation projects in agricultural production.

It should be noted that in recent years, the state has established certain prerequisites for the expansion of public-private partnerships in agricultural production: there has been an increase in the interaction of science, agribusiness, investors, and government through public-private consultation; self-regulating business organizations have formed; loan subsidies for agricultural producers have been introduced; institutions of special economic zones and technology parks have been created.

The public-private partnership is a necessary script for agriculture production development; as such symbiosis of public and private support for innovation and high-tech will create incentives for its development. Despite the importance of these measures, we can say that process of creating and using public-private partnerships as a condition for increasing innovation and investment activity in the agricultural production has only started. It is necessary to significantly increase efforts in that field, especially given the fact that the interaction of the state, scientists, investors,

and agribusiness contributes to strengthening motivational actions of the parties in the implementation of socially useful activities in terms of the innovative development of agricultural production.

As a general conclusion, it should be noted that the public-private partnership really is an effective tool for improving the competitiveness of agricultural sector due to attracting substantial investment to upgrade already existing and to create new production capacities, to develop new technologies, including in management. Development of a unified state concept of public-private partnerships in the agricultural sector can be considered the most important direction of solving problems of creation and use of public-private partnership as the institute of modernization and transformation of the agricultural sector. In it, the government must announce its plans and projects, and the conditions for their implementation. It should be supplemented by a number of more specific programs of detailed measures, which will determine the division of risks and responsibilities and set clear rules for all participants in of the partnership.

References:

1. Бондаренко Е. Ю. Оптимизация рисков частно-государственного партнерства с участием международных финансовых институтов / Е. Ю. Бондаренко // Экон. науки. – 2008. – № 5. – 140 с.
2. Влияние финансовой глобализации на национальную кредитно-банковскую систему. Коллективная монография/ кол. авторов; под ред.Е.М. Поповой. – СПб: Изд-во МБИ, 2010. – 131 с.
3. Государственно-частное партнерство: новые возможности для развития инфраструктуры в странах с переходной экономикой : материалы междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 21-22 окт. 2008 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://veb.ru/ru/PPP/pppconfi.html>
4. Гудзь Е.Е. Контур инновационного развития Украины в условиях кризисных деформаций экономического пространства //Вестник Гом. Гос. Ун-та им. П.О. Сухого. Вып. 2(49).2012 г.– с. 80 – 85.
5. Закон України № 2404-VI від 1 липня 2010 р. «Про державно-приватне партнерство» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, N 40, ст. 524.
6. Конягина М.Н. Мотивационная система в рамках корпоративной стратегии банка // Банковское дело. – 2009. №10. – С. 84-87.
7. Піпер А. Використання механізму державно-приватного партнерства в Україні: бар'єри та перспективи / А. Піпер // З виступу на Форумі державно-приватного партнерства в Україні. Київ, 26-27 квітня 2012 р.
8. Петриченко В.Ф., Присяжнюк М.В., Володін С.А. Концептуальні засади інноваційно-інвестиційного розвитку національної академії аграрних наук України // Економіка АПК, 2013 № 4. – С. 3–22.
9. Українські міста вивчали досвід Італії у сфері державно-приватного партнерства. – Режим доступу : <http://euro2012.ukrinform.ua/news/11/p7273/>
10. Fedun I.L. Features of innovative software development investment in agricultural production / I.L. Fedun // Економіка АПК. 2015. № 10. Р. 54-58.
11. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // Мир перемен. – М., 2004. № 2. С. 13.
12. Gerrard M.B. What are public-private partnerships, and how do they work? // Finance & Development. 2008. № 3. P. 17-21.
13. Madd S. The place of innovativeness in models of the adoption process: An integrative review / S. Madd // Technovation. – 1990. – № 10.
14. Nelson R. National systems of innovations: A comparative analysis / R. Nelson. – Oxford: University press, 1993. – 544 p.

1. Bondarenko E.Y. Optimization of risks of the private-state partnership with participation of the international financial institutions / E.Y. Bondarenko // Economic sciences. – 2008. – № 5. – 140 p.

2. Influence of financial globalization on a national credit-banking system. Collective monograph/ group of authors; under redakritsy E. Popova. – SPb: Publishing house MBI, 2010. – 131 p.
3. State-private partnership: new opportunities for infrastructure development in the countries with a transitional economy: materials of the international scientific and practical conference (Moscow, on October 21-22, 2008) [Electronic resource]. – Access mode: <http://veb.ru/ru/PPP/pppconfi.html>.
4. Hutz E.E. Kontur of innovative development of Ukraine in the conditions of crisis deformations economic space// Messenger The Gomel State Technical University of P.O. Sukhogo. Issue 2(49).2012. – P. 80-85.
5. Law of Ukraine № 2404-VI dated 1 July 2010 «On Public-Private Partnerships» // Supreme Council of Ukraine (BVR), 2010. – № 40. – P. 524.
6. Konyagina M.N. Motivational system within corporate strategy of bank // Banking. – 2009. – № 10. – P. 84-87.
7. Piper A. Use of public-private partnership in Ukraine: barriers and prospects / A. Pieper // From a forum of publicprivate partnership in Ukraine. – Kyiv, 26-27 April. – 2012.
8. Petrychenko V.F. Conceptual foundations of innovation and investment paper of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine / V.F. Petrychenko, M.V. Prysiashnyuk, S.A. Volodin // Business AIC. – 2013. – № 4. – P. 3-22.
9. Ukrainian cities studied Italian experience in the field of public-private partnerships. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://euro2012.ukrinform.ua/news/11/p7273>.
10. Fedun I.L. Features of innovative software development investment in agricultural production / I.L. Fedun // ЕКОНОМІКААПК. 2015. № 10. P. 54-58.
11. SharynherL. New model of the investment partnership and state sector chastnoho // World of Change. M., 2004. № 2. P.13
12. Gerrard M.B. What are public-private partnerships, and how do they work? / M.B. Gerrard // Finance & Development. – 2008. – № 3. – P. 17-21.
13. Madd S. The place of innovativeness in models of the adoption process: An integrative review / S. Madd // Technovation. – 1990. – № 10.
14. Nelson R. National systems of innovations: A comparative analysis / R. Nelson. – Oxford: University press, 1993. – 544 p.

Fokina-Mezentseva K. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Professor at Department of Foreign Economic Relations,
Private Joint-Stock Company
Interregional Academy of Personnel Management*

PECULIARITIES OF GEO-ECONOMIC APPROACH (IN THE CONTEXT OF UKRAINE)

Summary

The strategic objective of the integration of Ukraine into the international economic structures on the global scale consists in the creation of the most favourable conditions for effective, based on its national interests, the participation of the country and regions in the process of globalization. The paper deals with the foundations of the geo-economic approach in the context of Ukraine and its regions. The sources of competitive advantages of the national economy as an actor-geo-agent of the global economy are identified for the conditions of Ukraine. The conceptual diagram of forming strategic directions of the economic development of Ukraine is represented, with substantiation of conceptual components for the

assessment of the Ukrainian economy. Besides, the paper represents the conceptual classification of sources of competitive advantages of the economic agent of the national economy.

Introduction

The mankind cannot always give a well-timed explanation of its behaviour and the world it lives in. But the lessons of history do not pass in vain – they force to respond to new and emerging threats and challenges. But what a response should be if the science formed on the basis of industrial society and certain ideal models does not know answers to a number of problems of today? Therefore, more and more common is the search for the fundamentally new foundations of forming a concept of the scientific strategy of development adequate to the modern world.

What dictates this statement of the problem for the global economy and practical economic activity in the world?

It is not possible to assess the world «from inside» the national interests since the people always inclined to interpolation expand their «niche» to the cosmic scale. Only from a new, more distant point, we can see how the trends of the world economic development, through drawing diverse vectors, reorient the resulting vector. And the core of the matter is not in the turn of the ages but in the new emerging needs of the human spirit: analysis of the situation requires the scale of generalization, which would allow assessing the prospects and essential features of both the basic vector of development and the modern world order.

If we look at the problem of the global economy from this standpoint, a number of issues of global importance come into the view of the observer.

The first set of questions. What properties are peculiar to the modern compact world? Is there any new population of the world system, which appears at the final stage of internationalization and economic trans-nationalization and cannot be measured by traditional methods? What is the degree of transformation of the laws of development, which served the disconnected system and uncoordinated structures earlier? Do we need a new perspective to explain the global changes?

The second set of questions. What are the coordinates of the modern development, and whether may the global paradigm, categories and models of life gradually deplete their resources and disappear from the stage of history through evolution? Are there the centres of new civilization paradigm born in their depths, which define the benchmarks of the world development in the XXI century?

The third set of questions. May any change in the development coordinates lead to a new historical point of reference, i.e. to the philosophical interpretation based on spatial-civilization being with interlacement of various branches in all its spheres?

The fourth set of questions. What is the share of established formations, in particular, the national states and their economies, regional communities and territorial enclaves etc. in the changing global world?

We share the global space, taking the parts of it to look closely at each of them, try to understand their possible evolution and transformation, and further combine them, convincing ourselves that we have perceived and understood this world to some extent, and revealed the sources and principles of construction of the national doctrine of long-term development and substantiation of the strategic arsenal of its implementation [1].

These spaces have amazing properties: being fully interdependent, they feature the properties of hierarchy, i.e. domination of one type of space over the other ones. At different times, this hierarchy is built in different ways. Strategic play on the

hierarchical gradation is the **first principal horizon (level)** of strategic operation in the global space (the world).

The second principal horizon (level) of strategic operation consists in the explanation of the problem connected with the behaviour of one or another space (i.e. the global space as a whole) in the given civilization coordinates of development.

The third principal horizon (level) of strategic operation is the behaviour of spaces in the formation coordinates.

It is, therefore, necessary to distinguish three basic spaces in the world space, i.e. **geopolitical, geoeconomic, and geostrategic** spaces since they define to any extent the real environment, in which people conduct their activities.

International relations and the relevant tools: the international cooperation and various types of integration – economic, social-economic, political integration – hold the prominent place in the life of a state, society, and an individual at all times. Now, in the conditions of global economy, international relations under the influence of globalization play the increasingly important role since all the countries are involved in the dense and extensive network of various interactions, affecting the volumes and nature of production, types of manufactured goods, their prices, consumption standards, values and ideals of people [1].

Due to its geographic position, set of preconditions and peculiarities of development, Ukraine and its regions are (and will be) from the beginning under the influence of geoeconomic and geopolitical processes. The place to be taken by Ukraine in the world in the near historic term will be first of all the result of its own efforts, the degree of scientific validation and reasonableness of its choice in the interdependent triangle «geoeconomics – geopolitics – geostrategy». Information, knowledge, and information technologies become the principal sources of growing productivity and competitiveness. This new economy is organized primarily through the network (integrative) structure of the world management of production and distribution, rather than individual firms as before. The imperative of globalization and interstate integration is the continuous competitive tension of the integrated national and regional organisms.

Part 1. Foundations of geo-economic approach (in the context of Ukraine and its regions)

In many ways, the future of Ukraine and its regions will depend on solutions to be found in the social and economic triangle «society – State – economy». The main problem of the economic development of Ukraine in the conditions of processes of European integration, Euro-Atlantic integration, and participation in the WTO on the long-term basis is the formation of the new for this country information-and-innovation society on post-industrial and further on the technogenic basis. According to the method of Lausanne School of Economics (Switzerland), the economy of each country should be assessed according to four main components: infrastructure, government effectiveness, macroeconomic indicators, business effectiveness (Fig. 1) [2, p. 340].

An important aspect of the assessment of the possibility of the country integration in the geo-economic space is the level of mutual influence of institutions, which regulate the processes of securing the international competitive advantages of the country (the effect of globalization) (Fig. 2) [2, p. 348].

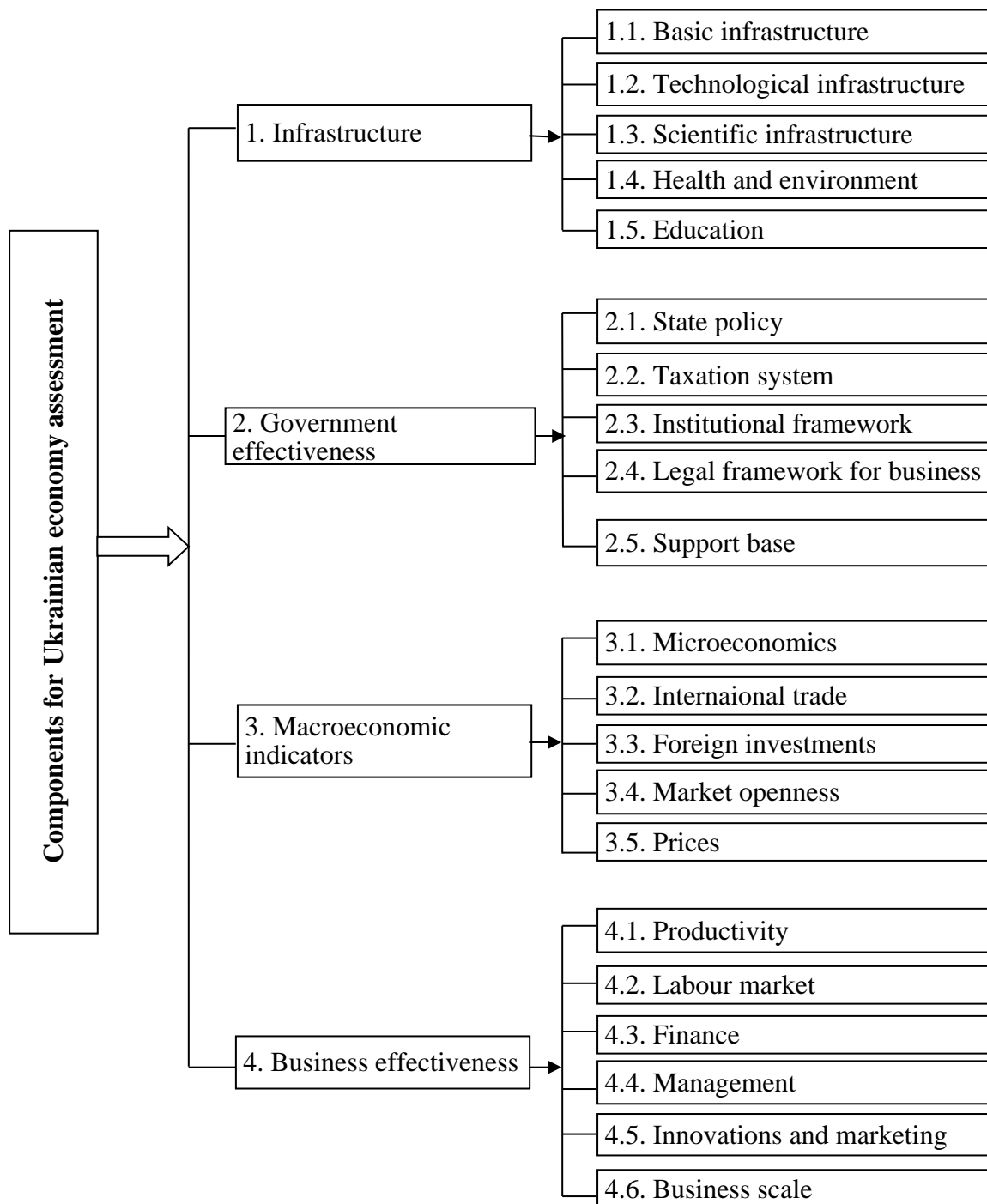


Fig. 1. Conceptual components of assessment of economy of the country

The state should be considered as the most important external «stakeholder» interested in the continuous, within the geo-economic space, increase in the level of competitiveness of all economic agents comprising the national and regional economy. Its obligation consists in maintaining current the institutional system, which should secure the possibility of achievement by the economic agents of the stable competitive advantages in domestic and foreign markets in any phase of the international reproductive nucleus (cycle). When considering the possibility of adaptation of the national economy to the conditions of globalization, it is necessary to take into account the mechanism of algorithms of the state industrial policy regulation (for «recession» and «expansion» phases of the national economy (Fig. 3).



Fig. 2. «Pyramid» of mutual influence of institutes-regulators of the processes of ensuring the international competitive advantages of the country

Adaptation of the formal institutions of globalization to the variability of conditions of economic activity in different phases of the economic cycle of internationalized reproductive nucleus of the national economy is an algorithm of making decisions in the specific situation occurring in one or another phase of the economic cycle (Fig. 3).

One of the most important factors influencing the process of management of competitive advantages of economic agents in the national economy is the institutional system of the country. Eventually, the competitiveness of specific economic agents and competitiveness of the national economy as a whole depends on an adaptation of the formal institutes to the objectively changing conditions of these economic agents in various phases of the economic cycle.

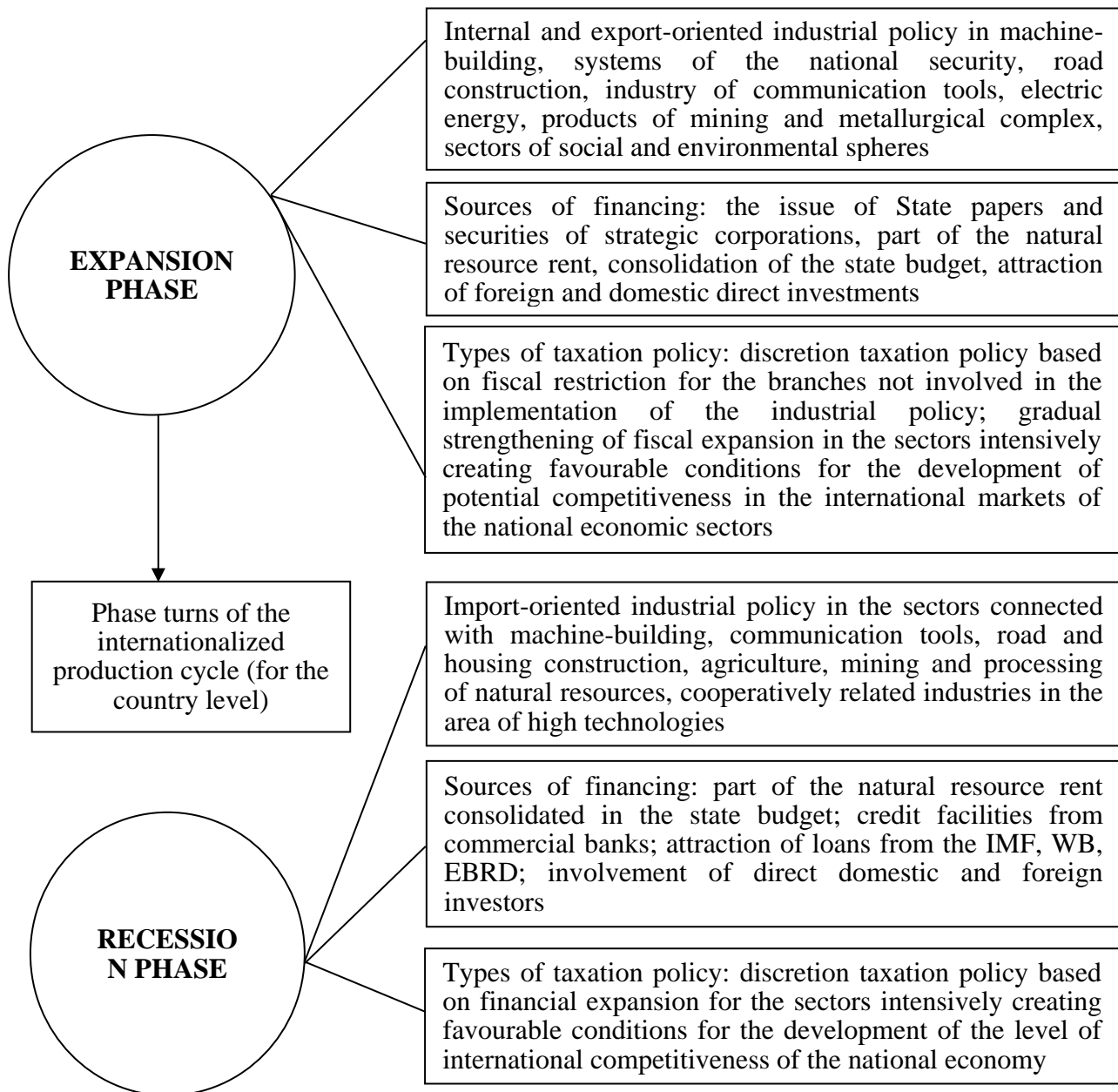


Fig. 3 The algorithm of regulation of the state industrial policy for «recession» and «expansion» phases of the national economy in the framework of globalization

In the globalization conditions, the strategic objective of the National Innovation System (NIS) lies in the creation and maintenance of a high level of competitive advantages of the country in the conditions of global market by continuous growth of knowledge: greater access to specific resources; taking into consideration peculiar features of geopolitical, economic, and geographic factors and special aspects of the institutional environment; continuous improvement of elements of the strategic potential; strategic controlling in the sphere of creation and dissemination of knowledge and technologies. The strategy of innovative development is, on the one hand, the basic component of the overall strategy of the national economy in the conditions of globalization and, on the other hand, a core of competitiveness and economic-and-technological development of the national and regional innovation systems.

When the country enters the integration block of geo-economic space, the national standards of innovation activity move closer to the standards of the integration union (cluster), however, disproportions of the innovative development persist rather than disappear. Innovation activity of economic agents of the national economy is significantly decreasing at recession stages and unevenly growing at expansion stages. The growth occurs mostly in the sectors, in the first place, in the maintained «relic» technological orders (1–2–3), there is no growth of innovation activity in the conditions of globalization.

In the framework of the geo-economic approach of the country in the conditions of globalization, it is reasonable to consider also the basic corporate models of leading countries of the world economic complex (Fig. 4) [3, p. 42].

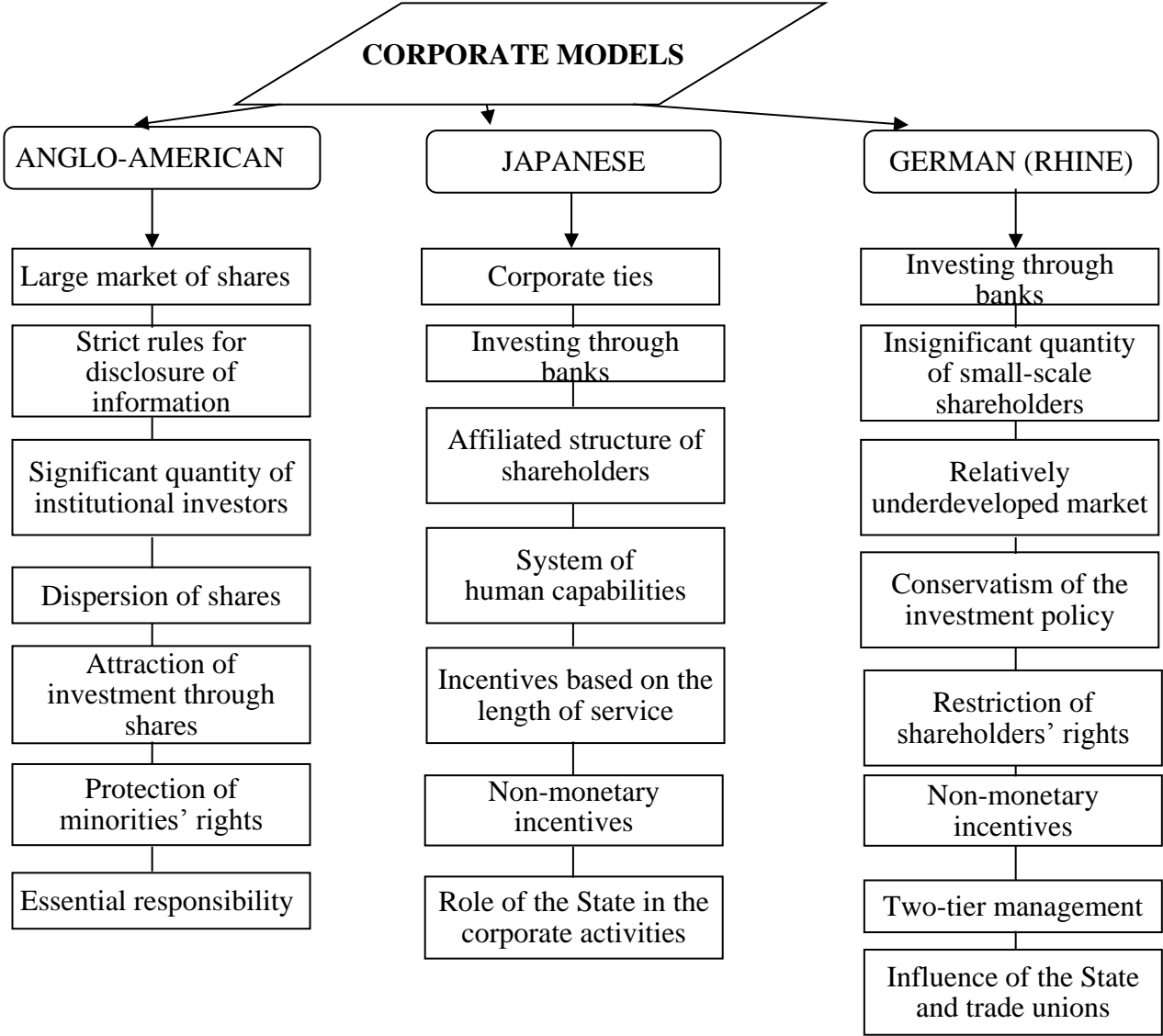


Fig. 4 Basic models of corporate management of the economic agents of the national economy in the framework of globalization processes

Let us consider weaknesses of the national innovation system of Ukraine in the framework of the geo-economic approach:

1. High level of monopolization of the national and regional markets, domination of big companies (FIGs) of the raw material sector in the group of leaders of the domestic business.

2. Lack of coordination between public and private sectors in the development of priorities of scientific-technical and innovation-marketing development, and measures for their implementation.

3. Prevailing budget financing of all forms of research and innovation activity, and innovation infrastructure.

4. The absence of coordinated policy of the transfer of knowledge and technologies.

5. Insignificant and ineffective support of small innovative businesses.

6. Low level of innovation activity and motivation of local business.

7. The outdated technological structure of the basic capital in most sectors, which reduces the opportunities for the modernization in the conditions of crisis.

8. The critical state of the sectoral and in-house research activity, extreme heterogeneity of the research sector (the gap between the needs of an economic complex of the country and science).

9. Insufficient level of internal demand for innovative products, including that of large-scale economic agents of the national economy.

10. Low level of innovation culture and lack of experience of innovative business.

However, no clear program is available now in Ukraine aimed at solving the problems in the innovation and marketing domain of the national economy. In fact, there is no coordination and interconnection of measures to form the national strategy of economic development in the conditions of globalization. Therefore, there is an urgent need for the transition to program-targeted management of NIS formation, with due account for the effect of globalization and obligatory inclusion of the factor of cyclic internationalized reproductive nucleus in the economic mechanism of the national economy. Table 1 represents the recommended directions of the State policy to ensure, within the global economy, the functioning and development of national innovation system of the national economy at various stages of the economic cycle (IRN of NE) in the framework of transformation of the global economy.

Table 1

**Recommended directions of the State policy of development of NIS
of the Ukrainian national economy**

Subjects of NE NIS	PHASE OF CYCLE	
	RECESSION	EXPANSION
1	2	3
1. Fundamental science (academic institutions of the NAS of Ukraine)	- investing financial resources in the priority research areas; - the setting of scientific, technical and technological priorities for the medium and long term; - support for the branches of domestic science at the level of preserving the available potential;	- active scientifically grounded development of priority research areas; - priority funding of «break-through» projects of the national scale; - international research cooperation in the framework of scientific-technical programs;

<p>2. Science of the sectors of national economy (Research institutes, Design bureaus, Special Design bureaus)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - the increase of the state participation in venture financing of innovation activities; - formation of state orders for innovative products and services at the level of existing scientific and technological potential; - insurance of markets of innovation activity; - co-funding of the programs of personnel training for the needs of sectoral research; 	<ul style="list-style-type: none"> - search and use of reserve of the organizational resources in the system of «science-engineering-technology-production-sales»; - the increase in public demand for marketing- and market-oriented innovation spheres, within the State and private partnership; - insurance of risks of innovation activity of NE economic agents in the global markets;
<p>3. Education (as a foundation of scientific development). Universities (classic, innovation and research)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - stimulation of research and development activity through the system of grants and contests; - stimulation of personnel training on the specialities of the real sector of the national economic complex; - insurance of risks of innovation activity; 	<ul style="list-style-type: none"> - priority financing of training and international internships on the specialities relevant to the national economic complex; - the inclusion of innovation activity of students in the State and private partnership; - involvement of big business in the development of priority directions of the economy;
<p>4. Business: - Big business</p>	<ul style="list-style-type: none"> - support for clusters of small innovation businesses around big subjects, NIS, and RIS; 	<ul style="list-style-type: none"> - creation and State support of cluster structures of small innovation businesses around big subjects of NIS;
<p>- Small and medium enterprises</p>	<ul style="list-style-type: none"> - the increase of the state participation in venture financing, facilitation of small business access to resources; - formation of state orders for innovation activity of small and medium enterprises 	<ul style="list-style-type: none"> - increase in state orders for innovative products and services of small and medium enterprises; - equal participation of small and medium enterprises in the international innovation programs and projects

Part 2. Sources of competitive advantages of the national economy as an actor-geo-agent of the global economy (in the context of Ukraine)

In the conditions of the geo-economic space, the important role is given to the national program «Effective social investments and social partnership – ESISP». Within the processes of globalization, indicators of the national program are shown in Fig. 5 [2, c. 349].

Construction of ESISP matrix, in the framework of the global economy, is carried out on the basis of indicators below:

1. External indicators

- Publicity – popularity, awareness (increase in % for the specific period);
- Relations – relations with the contact groups (% for the specific period);

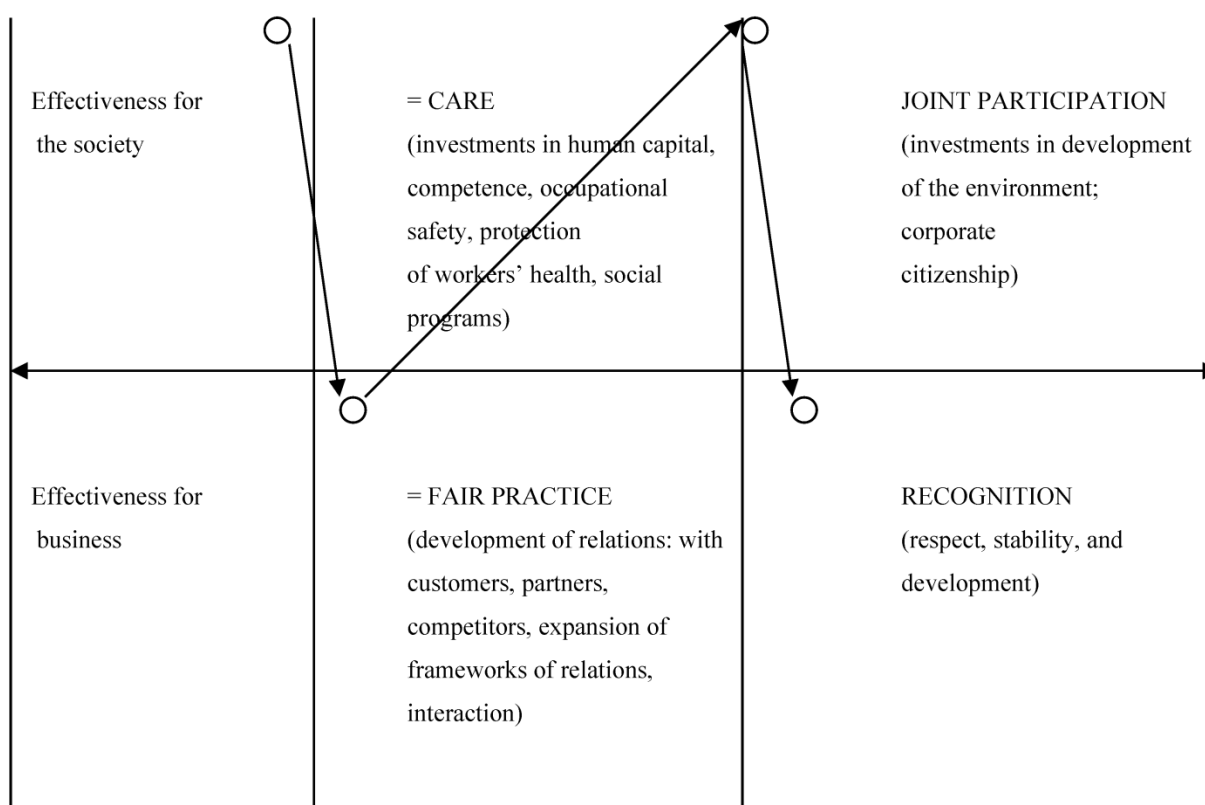


Fig 5. Conceptual indicators of «ESISP matrix»

- Activity – increase in sales (volume of sales), other indicators (increase in % for the specific period).

2. Internal indicators

Human capital:

- increase in wages (ths. per one person);
- increase in competence (persons for the period);
- development of the corporate culture (% for the period);
- costs for occupational safety (ths. per one person).

Three types of effectiveness are taken into account: economic feasibility (E), productivity (P), expediency (U)

$$E\phi = P/3; E = P/U; E = U/\Pi; \quad (1)$$

where 3 – costs; U – purposes; Π – needs.

In the phase of Ukrainian economy recession, the sources of competitive advantage of the country are characterized by the following parameters:

- proportions of output by an economic agent (simple or complex economic unit) of incremental, advanced and break-through products;
- the level of quality of resources used by NE economic agent rejecting changed requests of potential consumers of products;
- competitive strategy of the economic agent (EA of NE), which is capable of providing survival of the EA in the recession phase and under risks of globalization, and allowing the agent to prepare for the transition to the expansion phase (owing to the acquisition of new assets, getting rid of non-core products, conducting restructuring activities: reengineering, reorganization etc.).

Fig. 6 represents conceptual classification of the sources of competitive advantages of the actor, i.e. economic agent of the national economy, within the geo-economic space which should be used by Ukraine as well.

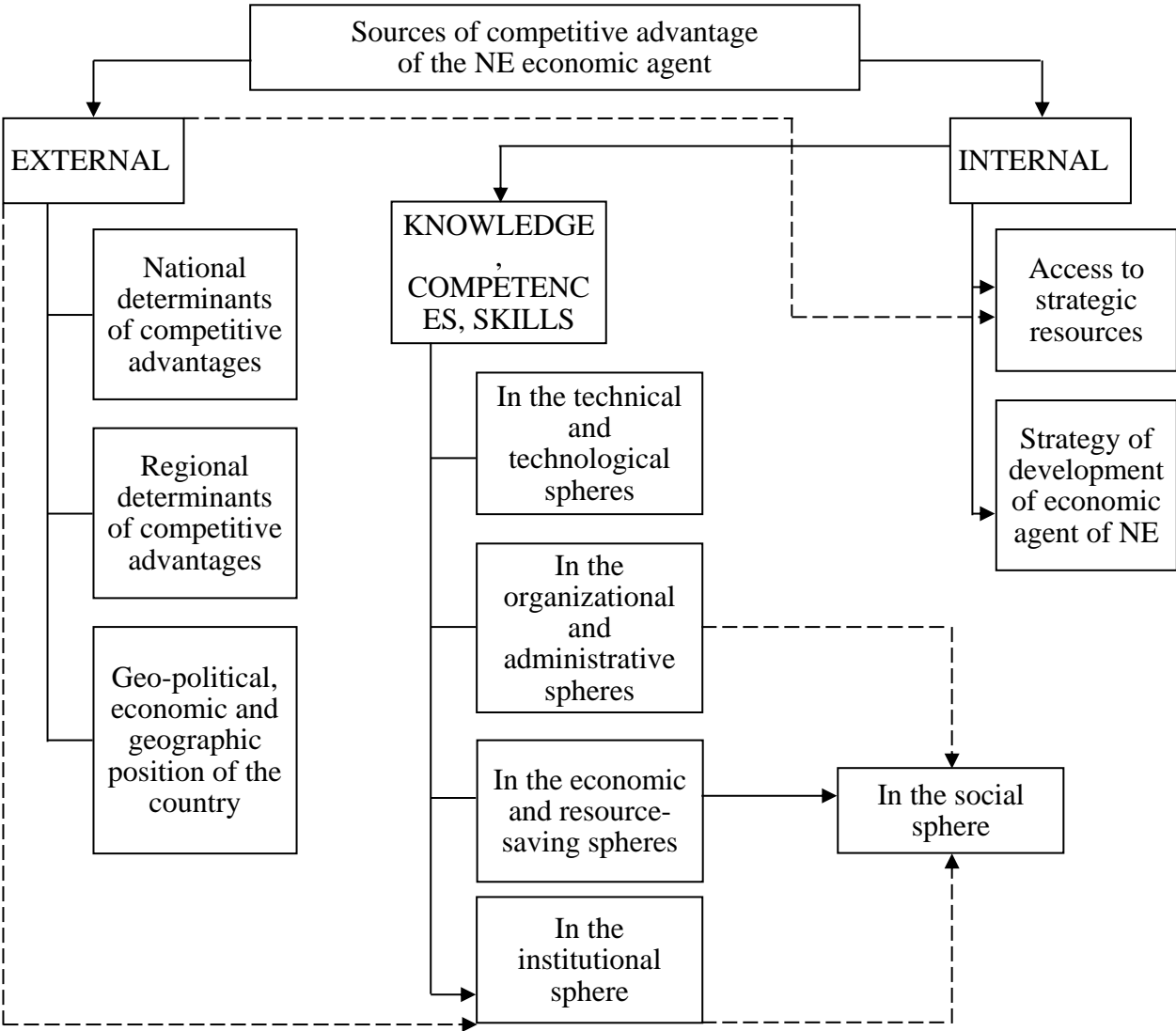


Fig. 6 Conceptual classification of the sources of competitive advantages of an economic agent of the national economy

Based on the conceptual classification (Fig. 6), let us consider in detail the sources of competitive advantages of the national economy as an actor-geo-agent of the global economy.

Source 1 – Knowledge, competences, skills:

- scientific knowledge characterized by empiric verifiability, explanatory, and temporary nature;
- «common sense» knowledge characterized by the initiative and «creativity» of a subject;
- mythological knowledge characterized by the religious beliefs, national traditions, and customs.

Totality of all categories of knowledge in the conditions of globalization has its effect on the value orientations of persons taking strategic decisions of the actor – economic agent of GE (global economy).

The most important elements of source 1, competitive advantages of the national economy as a global economy agent, are as follows:

a) technical and technological spheres:

- knowledge of the methods of promoting stratified demand for products and services of the various degree of novelty and aggressiveness;
- knowledge of technical and operational parameters of products capable of interesting potential customers in the continuation of the various degree of novelty and motivation to perceive new knowledge;
- knowledge, competences, and professional skills (experience) in design products (of the engineering type), which can be demanded by potential buyers;
- knowledge, competences, and skills in the development of efficient use of industrial processes (development of a patent, license, know-how) for manufacturing products capable of providing the certified advantages to potential buyers, the level of income and a certain level of demand for such products in the recession phase of NE;

b) organizational and administrative spheres:

- knowledge of the methods of management of economic units, which provide not only survival of NE EA in the recession phase based on compensation of costs but also maximization of profits;
- knowledge, competences, and skills in the sector of forecasting the dynamics: local, corporate, sectoral, regional, national, interstate dynamics, and dynamics of the world commodity markets' conditions; innovation-marketing (market-oriented) potential of products' and services' markets at the levels of the regional, national, and interstate sectors of the global economy, as well as other resources allowing the economic agents of national economies and NE as a whole, as an agent of the geo-economic space, to prepare for the most effective transition to the expansion phase (economic growth) of the economy;
- knowledge, competences, skills (experience), provision of the required level of flexibility (adaptation) of the NE EA strategic potential, capable of meeting stratified and dynamic demand for the products of NE EA in the national and global markets without substantial reorganization;

c) social sphere, in which the results of application of knowledge, competences, and skills in the organizational-administrative, ecological, resource-saving, and institutional spheres are used in the indirect way;

- knowledge, competences, and skills of retaining, in particular, in the NE recession phase, systemically important part of the personnel of economic agents of the country;
- knowledge of psychological characteristics of employees of any categories, usage of which in the NE EA in the acute period of recession (at stages of economic and political crises) is not feasible but they can be required during the transition to the

next phase of the economic cycle (with regard to conditions of the global economy – internationalized reproductive nucleus (IRN of NE);

d) *ecological and resource-saving spheres:*

– knowledge of maximum permissible limits (MPL) of emissions to the atmosphere, water areas, and land, as well as the other standards for specific productions bearing the environmental and technogenic risks;

– knowledge, competences, and skills in preventing any violations of standards owing to use of waste-free resource-saving technologies; use of protective structures and other means to avoid damage to the environment and health of citizens;

– competences and skills of finding the ways of financing the regional, sectoral and national resource- and energy-saving programs, participation in the international environment protection programs and projects and development of advanced technologies of waste treatment, development of innovation projects for the preservation of resources and environment of the regional and national territories;

e) *institutional sphere:*

– behaviour of the NE economic agent in choosing of the mission and strategies of development of an economic unit as the agent of the geo-political space within the basic strategy of economic growth of the country;

– choice of strategic intentions of the economic unit with due account for the financial expansion of agents of the geo-political space;

– formation of foreign-politic contractual relations, taking into account the «provisional» foreign measures for customs regulation of export and import operations.

Source 2 – Access to specific resources

The other important source of competitive advantages of the national economy as an agent of the geopolitical space in the conditions of globalization is the access to required specific resources of domestic and foreign origin, namely:

- political;
- international-institutional;
- natural;
- international-economic;
- military-political resources.

Possibilities to gain access to these specific resources of the global economy is achieved through the instruments of geopolitics, participation in activities of international institutions, international economic unions, alliances, as well as international projects of the global nature (exploitation of the resources of the world ocean, space exploration etc.), interaction with military and political associations (of the NATO type).

Source 3 – Geopolitical, economic, and geographic position of the country

The third source of achievement of the competitive advantage of the national economy, in the conditions of geopolitical space and process of globalization, is geopolitical, economic, and geographic position of the country (for example, geopolitical axis: Ukraine – the USA, Ukraine – the EU, Ukraine – Germany, and so on).

Regulators in the framework of this source shall be:

– principles of the territorial location of economic units – economic agents of the national economies-countries, participants of the international cooperation;

– principles of the territorial location of economic units – economic agents of the national economy;

– priorities of investment policy of the State;

- the national security – level of quality of life;
- level and structure of costs depending on the conditions of compact settlement of citizens (extreme discomfort, i.e. the condition for the territory depression); pre-comfort – comfort (condition for the territory flourishing).

Source 4 – Economic strategy of the economic agent of the national economy, participant of interaction in the environment of the geoeconomic space and process of globalization [4, p. 218]

In the current global situation at the beginning of the XXI century, it is possible to distinguish the most significant trends defining the directions of development for Ukraine and its regions in the foreseeable future. In the process of formation of the economic strategy of Ukraine, as a geopolitical and political agent of globalization, it is necessary to mention the following sources and principles of the economic strategy and policy of the country:

1. The world system enters the phase of restructuring, where it is searching for a new point of dynamic balance simultaneously in three basic areas: geoeconomic, geopolitical, and geostrategic ones. At the same time, this process is overlapped by the new process of emerging non-economic civilization model, which impact should be taken into account by the economy of Ukraine.

2. Ukraine located in the epicentre of events of the global scale (collapse of the USSR, the formation of CIS, the disappearance of CMEA etc.) being one of the components of the world order is bound to participate in these processes. Consequently, the situation in Ukraine (economic crisis, stagnation, military and political conflict) is not its national problem only. The course of historical development is determined: Ukraine should take part in the movement to the new global equilibrium (the European integration and Euro-Atlantic integration as an external side of the problem).

3. It is necessary to reveal the trends of underlying processes of the modern world development. These trends largely determine the nature of the internal national transformations (including the transformations of the regional economic complexes), fill with the meaning and content the package of implemented reforms, harmonize the national idea and the State ideology.

4. Internationalization, in the framework of comprehensive globalization, enters its final stage; the world becomes the integrated one both from the philosophical point of view and in reality. Fundamentals of the national doctrine of the development of Ukraine are conditioned by several principal benchmarks, that is:

- the process of policy economization is gaining strength rapidly;
- globalization blurs the boundaries between the domestic and foreign policy;
- the shift is observed in the ratio (the hierarchy) of three spheres being the basis of the global system functioning, i.e. re-prioritization occurred in the traditionally established spheres: geopolitical, geoeconomic, and geostrategic (military-strategic) spheres. Geo-economic space occupies the dominant position. For Ukraine and its regions, it is of particular importance – global economy becomes the central priority of strategic development of Ukraine.

5. The global income is formed in the framework of the internationalized reproductive nucleus (cycle). Struggle for redistribution of the global income is a strategic reference point in the functioning of the national economy on the world economic stage (within the geo-economic space – the national economy is its economic agent). The purpose of the higher rank is break-through to the global income (taking into account the barriers on the part of developed countries – the USA, Japan, the EU, China etc.).

6. The central constituent part of the new foreign economic paradigm of Ukraine is the development of the national security concept based on the geo-economic approach. While staying within the trade and intermediary doctrine of foreign economic relations (raw materials and semi-finished products, low level of technological conversions), the national economy of Ukraine falls in the long run of economic exhaustion. Splashing out its national wealth (raw materials, energy supplies, intellectual assets, and human resources) through foreign trade, Ukraine, not being fully legitimate link of the global reconstructive process, where these resources are used and unique products are implemented and sold in the interests of developed countries, provides a formation of the global income deposited in the international financial institutes but does not take part in its redistribution, considering obtained credits as «borrowed funds» [5].

Fig. 7 shows the conceptual diagram of forming strategic direction of economic development of Ukraine in the framework (contours) of geo-economic space and in conditions of the global economy [2, p. 357].

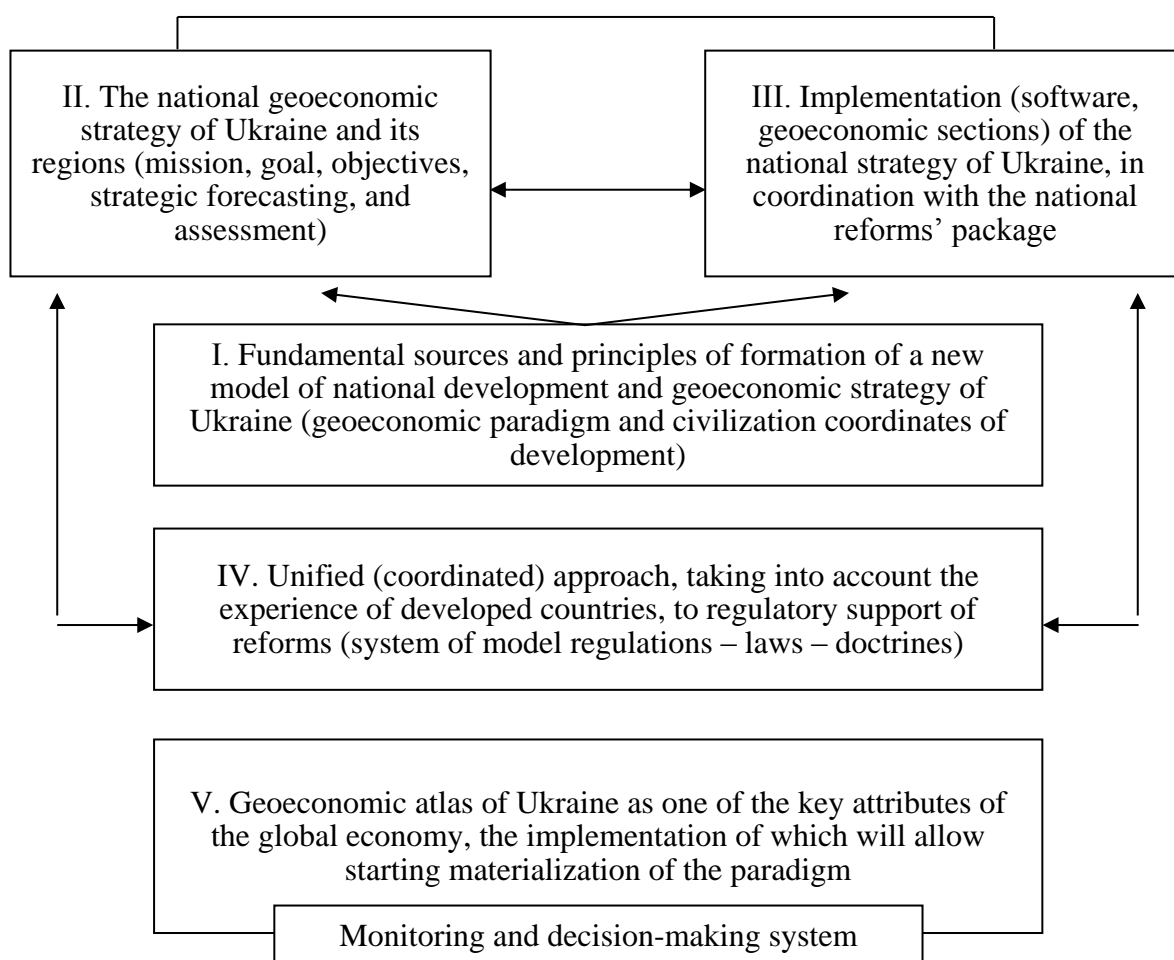


Fig. 7 Conceptual diagram of forming strategic directions of the economic development of Ukraine

Conclusion

It is always extremely difficult to predict the future and ways to solve the major problems of the society. Today, when the global community is at the stage of globalization and accompanying processes of regionalization, forecasting of the future course of events becomes even more difficult.

It is particularly difficult to predict the ways of development for a country in the course of transformation of its economy when the final choice of the most favourable model of the market economy's development is not made. There are still no cardinal changes in the implementation of radical reforms in Ukraine. The most of the industrial enterprises of the country having no current assets and minimal capital investments operate at a loss or stop production at all. Hidden and open unemployment increases in the labour market; along with it, the State debt in payment of wages is growing.

To become a full participant in the global economic processes, Ukraine should determine for the long term (within geopolitical and geostrategic components of the geo-economic space) what model of the market economy, taking into account specific features of the country, is to be finally developed or chosen. It is also important to adapt the chosen model to approaches, trends, and regulatory mechanisms of economic, political and ethnonational development already formed in Europe.

Besides, it should be noted that specific forms of the implementation of the models will be changed continuously, although their general orientation will be maintained since it is based on the structure of the productive forces, peculiarities of development of social relations, national mentality, historic traditions, and other specific features.

Ukraine delayed the start of reforms and failed to produce its own clear model of the market economy. Today it should immediately focus on preparing the most appropriate National Program for the economic development and stabilization.

In the framework of the global economy and in conditions of globalization processes, important elements of the Ukrainian market economy program should be:

- active dissemination of ideas of the necessity of bringing the discipline in all spheres of the society in order to achieve the balance of public and individual interests;
- development of the economic activity of citizens oriented towards obtaining maximum profit in socially useful spheres of activity;
- ensuring maximally efficient distribution of resources with the guaranteed protection from the impact of departmental or individual interests on this process;
- ensuring the most favourable conditions for revealing socially useful activity by every citizen;
- ensuring the integration of the State and personal interests through economic and social drivers.

As a whole, it can be said that the phase of transition period designed for the short term, aimed at creating an absolute need for changes and preventing of total collapse of the state, is almost completed. Overcoming the deadlock and transition to a path that promises real prospects of economic growth and expansion of individual freedom in Ukraine will take another 15-20 years but this is the only way and it should be made with the support of all healthy forces of the society for the benefit of future generations.

References:

1. Kochetov E.G. Geo-economics: Development of the World Economic Space: Training manual / E.G. Kochetov – 4th edition, modified and revised – M.: Norma, 2010. – 528 p.
2. Dubnytskyi V.I. Global Economy: Training manual / V.I. Dubnytskyi, N.M. Chupryna, I.O. Hanzhela; under editorship of Prof. V.I. Dubnytskyi. – Dnipropetrovsk: UDKhGU, «Accept-PP», 2015. – 588 p.

3. O. Kratochvil. Development of Innovative Sphere of the Czech Economy in Modern Conditions / O. Kratochvil. – M.: The State Institution of Higher Professional Education Plekhanov Russian University of Economics, 2010. – 117 p.

4. Sokolenko S.I. Globalization and Economy of Ukraine / S.I. Sokolenko. – K.: Logos, 1999. – 566 p.

5. Cross-border Ukrainian-Russian Cooperation: Forms, Methods, Prospects: Monograph / Under the general editorship of V.I. Dubnytskyi, V.I. Liashenko. – Donetsk: Yugo-Vostok, 2010. – 419 p.

Khalatur S. M.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance and Banking,
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University*

STRATEGIC IMPERATIVES OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURE SECTOR OF UKRAINE

Summary

Agriculture is an important sector of the Ukrainian economy, which is accounted for a fifth of GDP and one-third of the employed population. There is the projected increase in demand for agricultural products in major export markets. However, to unlock the potential of this industry, it is necessary to solve a number of problems, namely: low productivity, poor quality of products, and poor infrastructure. Improving access to financing is a key to the successful solution of all these problems.

Introduction

For a long time, humanity explores and analyses a strategy as a phenomenon and as a tool to solve its own problems. In this context, all we want to know what we do tomorrow, the next day, in the long run, how to manage the processes occurring in the world. To solve this problem, the theory and practice of the modern management offer the use of strategic management.

The problem of the development strategy of economic entities in the agrarian sector of the economy and the formation of integrated structures are illuminated in scientific works of P.T. Sabluk, V.G. Andriychuk, V.I. Boyko, M.Yu. Kodenska, M.F. Krapivko, D.F. Krysanova, I.I. Lukinova, O.M. Onishchenko, V.V. Yurchishin, M.Y. Malik, V.Ya. Mesel-Veseljak, O.M. Borodina, M.A. Hvesik, B.Y. Paskhaver, S.I. Demyanenko, Yu.I. Basaev, V.M. Yatsenko, I.G. Khramova, etc. However, the formation of a market economy requires further in-depth study of strategic directions for activities of producers in terms of intersectoral integration [4].

Part 1. The strategy of the economic development of the agricultural sector of Ukraine

Agriculture is an important sector of the Ukrainian economy, which is accounted for a fifth of GDP and one-third of the employed population. There is the projected increase in demand for agricultural products in major export markets. However, to unlock the potential of this industry, it is necessary to solve a number of problems, namely: low productivity, poor quality of products, and poor infrastructure.

Improving access to financing is a key to the successful solution of all these problems.

Despite a significant increase in lending to agriculture by banks and microfinance institutions, the cost of borrowing remains high particularly for small agricultural enterprises. Microfinance institutions, which cater mostly to small farmers and provide 60% of external financing in agriculture, charge high interest rates. At the same time, bank loans, which accounted for only 40%, focused on large agricultural enterprises. Peasant (farmer's) economy can offer only limited or inadequate collateral to cover the risks involved, which further affects the possibility of obtaining a bank loan to finance productive activities and investment. At the disposal of banks, there are a number of tools that can remedy the situation: leasing, credit guarantees, and contract financing. However, it should be noted that with the exception of leasing, which has developed rapidly in recent years, the use of these tools is limited.

Presentation of the basic material. The strategy is seen as the objective, which seeks to approach the company. Most of the sample achieves this goal; we take a highly profitable enterprise, analyse the positive sides of the activities and try to benefit from the experience. In modern scientific literature, we can distinguish two main concepts of strategy – philosophical and organizational management.

Organizational management associated with specific actions, measures, and methods of the implementation of strategic activities at the enterprise.

The strategy defines the main directions and means to achieve the goals of strengthening, growth, and survival of the organization in the long term based on the concentration of efforts on certain priorities [6].

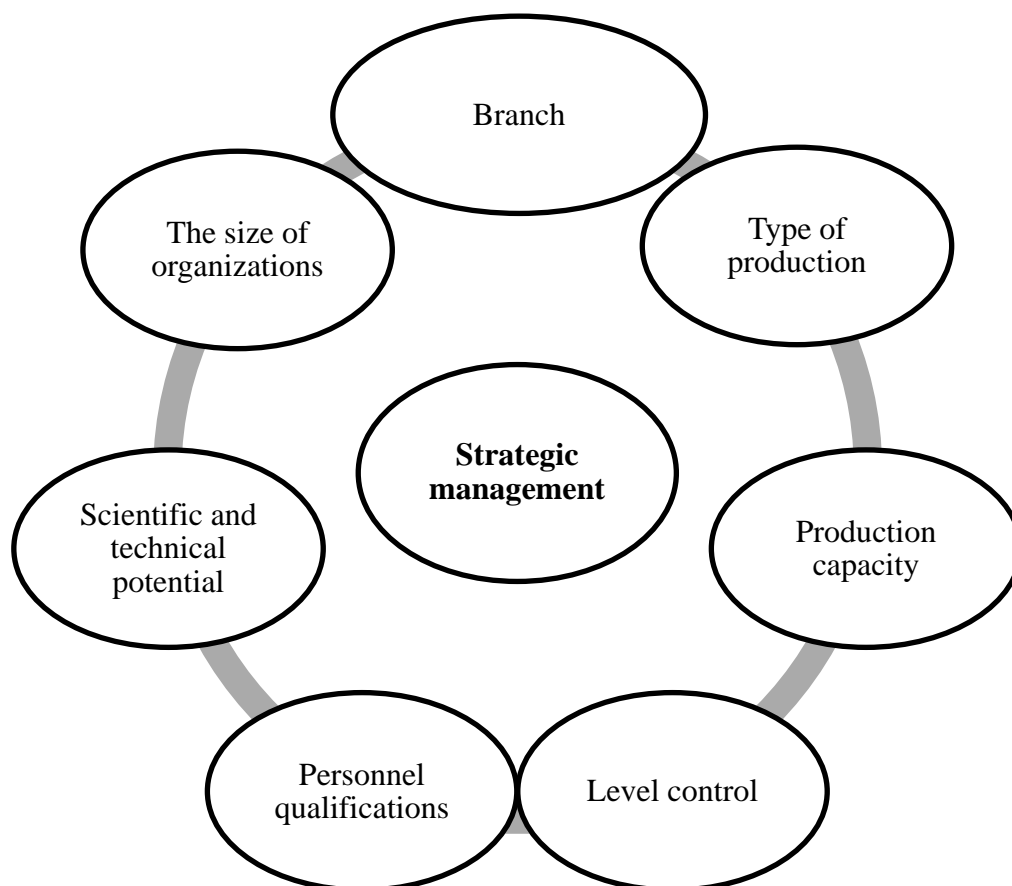


Fig. 1. The interaction of factors that shape strategic management

It is a way of establishing relationships between an enterprise and external environment and is based on very generalized, incomplete and insufficiently accurate information. The strategy is being continuously updated in the process activities, which should contribute to a well-established feedback [3].

Strategic management is the implementation of the concept, which combines targeted and integrated approach to the activities of the organization that gives the ability to set development goals, compare them with existing capabilities (potential) of the organization and bring them into compliance through the development and implementation of system strategies («strategic set»).

The concept of strategic management lies in the Foundation of strategic thinking and finds expression in the characteristic features of its application.

The characteristic features of the system of strategic management depend on the interaction of the following factors (Fig. 1).

This is especially true for the agricultural sector, the development of which an important feature is a rapidly progressing integration, which penetrates into the various aspects of modern life. In the context of globalization of agricultural markets and growing, demand for food in the world and in the agriculture of Ukraine, in particular, have begun the processes of concentration of capital and formation on this basis of the integrated structures.

Part 2. Analysis of agricultural development in Ukraine

Analyse the productivity of agricultural enterprises in the dynamics of Ukraine for 1990–2015 based on Table 1 [1].

After analysing the data of Table 1, it can be concluded that the productivity of agricultural enterprises has mixed trend due to the fact that agricultural production depends on uncontrollable factors (natural). Even with the rational use of resources, the right strategy and tactics, influenced by the natural conditions of the rationality of production and productivity, can be greatly reduced.

The Ukrainian agricultural sector with a production capacity that far exceeds the needs of the domestic market can contribute to the development of the national economy and its effective integration into the world economic space, and provide a multiplier effect for the development of other sectors of the national economy [3].

What is important now is building a strategy for the development of efficient, socially oriented agricultural sector. It needs to meet the needs of the internal market and ensure a leading position in the world on the basis of the diversity and priority of support of farms, whose owners live in rural areas, combine the right to land hard on it, as well as their own economic interests with the social responsibility to society.

The strategy is a long-term course of development of the company, the way of achieving the goals, which it defines for itself, according to its own considerations in their policies.

In market conditions for the development of the strategy, every company should realize such important elements of its activity: mission, competitive advantages, and peculiarities of business organization, markets and available resources [3].

It should be noted that not each strategy can be implemented in practice. This is especially true for the agricultural sector, where is a significant influence of the uncontrolled factors.

The analysis of the activity of enterprises of the agricultural sector in a market economy gave the opportunity to distinguish the factors that most significantly affect the content of their development strategies (Fig. 2).

Table 1

Dynamics of productivity of agricultural enterprises of Ukraine

Year	1 employed in agricultural production in constant prices of 2010, UAH			In % to the previous year		
	Agricultural production	Crop production	Animal	Agricultural production	Crop production	Animal
1990	50388,5	59554,9	41184,4
1991	42826,6	49187,9	36506,7	85	82,6	88,6
1992	36369,7	50510	25250,7	84,9	102,7	69,2
1993	36707,5	56794,3	21391,1	100,9	112,4	84,7
1994	31117,5	46943,3	19467,4	84,8	82,7	...
1995	30254,8	45822,2	17596	97,2	97,6	...
1996	26339,8	39573,6	15097,3	87,1	86,4	85,8
1997	28174,2	44012,2	12402	107	111,2	82,1
1998	25484,8	36203,6	14121,4	90,5	82,3	113,9
1999	24103,8	33461,2	13575,5	94,6	92,4	96,1
2000	27066,9	112,3
2001	34577,2	127,7
2002	40728,8	51315	23691,1	117,8
2003	38007	44266,3	27351,7	93,3	86,3	115,5
2004	63376,9	78074,1	36084	166,8	176,4	131,9
2005	72621,9	86198,1	47992,8	114,6	110,4	133
2006	83854,6	98033,7	58507,4	115,5	113,7	121,9
2007	88571,3	94905,2	75970,2	105,6	96,8	129,8
2008	127372,5	142513,5	92722,8	143,8	150,2	122,1
2009	131332	138741,7	113976,7	103,1	97,4	122,9
2010	132680,4	133603	130473,7	101	96,3	114,5
2011	165229	171142,8	148840,3	124,5	128,1	114,1
2012	159679	155543,8	171798,3	96,6	90,9	115,4
2013	201216,9	202220,5	198185,6	126	130	115,4
2014	227753,4	228884,7	224105,1	109,1	108,2	111,6
2015	223309,9	218768	237990	98	95,6	106,2

Typical features of a modern agricultural sector are [2]:

- The uneven development of different forms of management, with a simultaneous weakening of small and medium agricultural producers as a result of activities of agricultural holdings;
- A lack of motivation for the cooperation and consolidation of small agricultural producers within rural areas;
- The weakening of the economic basis for the development of rural communities; the instability of the competitive position of domestic agricultural products in foreign markets due to non-completion of the processes of adaptation to European standards regarding quality and food safety;
- The slow pace of technical and technological renovation of production;
- Product losses due to imperfections in the logistics system and storage infrastructure of the agrarian market.

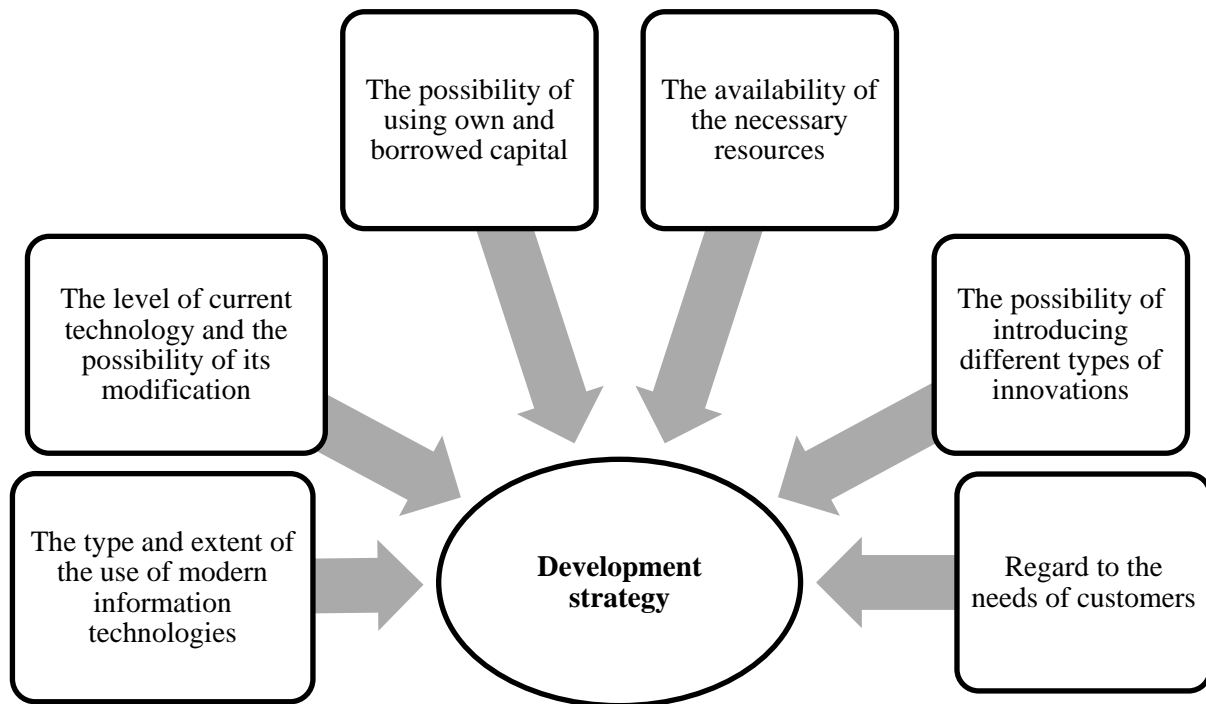


Fig. 2. Factors influencing the content of development strategy of agricultural enterprises

Strategic role in the market economy is the creation of organizational-economic conditions for the effective development of the agricultural sector by ensuring the unity of economic, social, and environmental interests of society for the stable provision of the population with quality, safe, and affordable domestic agricultural products and raw materials.

Priority areas for the achievement of the strategic goals in the development of agriculture of Ukraine are shown in Figure 3.

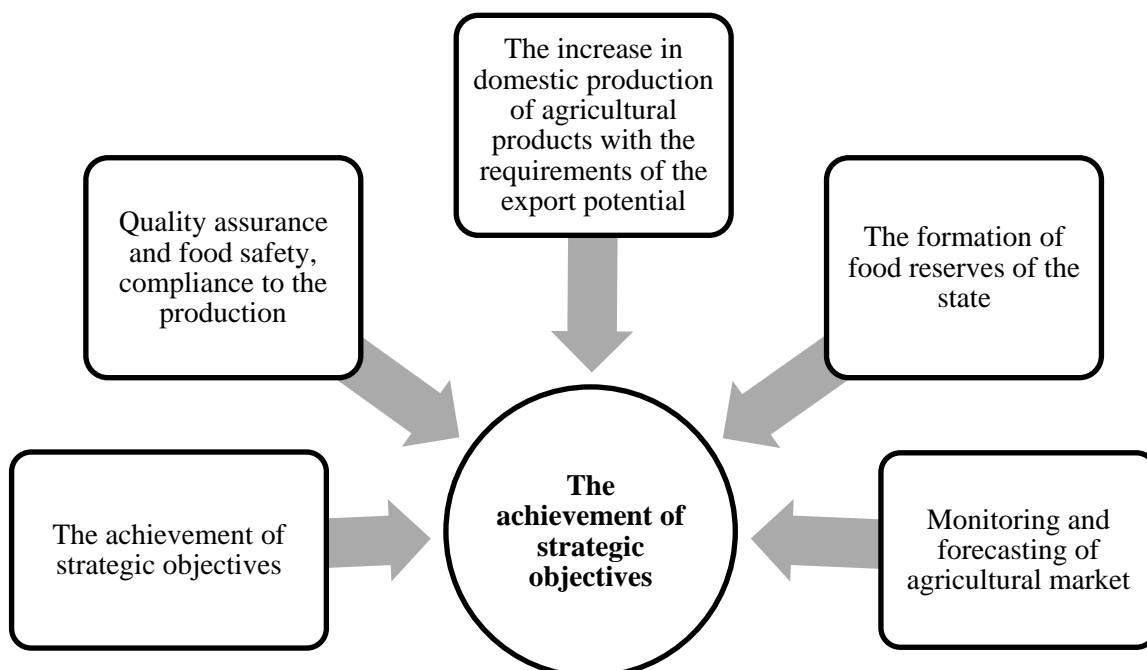


Fig. 3. Priority areas for the achievement of strategic goals in the development of agriculture of Ukraine

A significant place in the strategy of development of the agrarian sector of the economy should be inter-sectoral integration to ensure closed production cycle. At the expense of inter-industry, integration can provide a competitive production of grain and technical crops integrated farm – based sustainable foreign economic relations and integration grain and oil-extraction enterprises [8].

To increase the availability of bank loans are capable of credit on goods in the form of financing against pledge of warehouse receipts. This will solve the problem of lack of traditional collateral and help to mitigate some of the risks associated with agricultural activities. International experience shows that several countries have appreciated the advantages of this tool as a support mechanism, which contributes to improving the access of agricultural enterprises to capital.

Warehouse receipts enable farmers to obtain a loan on the security of inventory, i.e. agricultural products. Delivering goods to the warehouse and issued warehouse receipts can serve as collateral to obtain a Bank loan. Thus, the loan is a tripartite agreement between the Bank, the borrower, and the warehouse operator. The main advantage of this tool is that farmers the opportunity to obtain funding for working capital, not selling agricultural products. At the same time, this allows the goods at any time and, therefore, gives the farmers an opportunity to establish more favourable prices.

In the near future, to create a trial system of financing against the pledge of warehouse receipts, you can take the following measures:

- definition of the scope of the pilot project and focusing the work on one or two types of products that are considered most promising in terms of the development of a system of financing against pledge of warehouse receipts. In the Kyrgyz Republic, it can be goods with long shelf life such as grain, sugar or even potatoes.

- the choice of partners for the implementation of the pilot project by identifying reliable warehouses in areas of strategic importance. You may need additional technical modernization of the involved warehouses.

- strengthening the capacity of participating in the pilot project of producer associations with the aim to give them an opportunity to manage its own storage facilities, as well as the distribution and marketing of products. It is, therefore, proposed to carry out the appropriate consultations, to provide the necessary technical assistance, and disseminate information on the financial opportunities provided by warehouse receipts. It is necessary to develop a special program of financial literacy that would help farmers to understand the driving mechanisms of financing against pledge of warehouse receipts. The provision involved in the pilot project, farmers, and agricultural union of free access to information on market prices for agricultural products through the dissemination of magazines and brochures that contain only relevant information. It is necessary to achieve maximum transparency of the system and reduce the risk of speculation and abuse.

- drafting with banks, warehouse operators, and associations of agricultural producers the agreement on financing against pledge of warehouse receipts.

In the medium term, to expand the scale of the system of financing against pledge of warehouse receipts, it is recommended to implement the following activities:

- streamline a regulatory framework of commercial lending through the establishment of reliable systems of collecting and disseminating relevant information and assisting in the development of a wide range of insurance products for agriculture.

- develop a regulatory framework for registration, certification, and inspection of warehouses by the institution or the allocation of a special body supervising a compliance with the technical and financial norms in the field of production.

- ensuring long-term confidence in the system through the creation of a compensation fund that would guarantee the protection of the parties in case of default by the warehouse operators of their obligations and would keep participants from other risks. The creation of an appropriate mechanism of insurance will have a big impact on the efficiency of the new system. Need to conduct additional analysis of the costs together with banks and government agencies, to determine the size of the fund, which depending on what the scale of this funding system will take at the national level, can range from 2 to 5 million dollars.

- attracting investment in warehousing and development warehouse activities through the establishment of public-private partnerships in this area.

Improved access to loan capital is a long and complex process. Financing against pledge of warehouse receipts will help to eliminate some of the shortcomings of the credit system under the condition of strengthening cooperation between the public and private sector, especially in the part concerning the modernization of storage facilities.

For the further development of the domestic economy, it is necessary to direct the agrarian policy of the state to support social development in rural areas, improving the quality of life and economic well-being of people living in rural areas. The development of agriculture in Ukraine depends on effective funding. But recall that the financing of enterprises of the agricultural sector is carried out taking into account the specifics of functioning of this sector, which is determined by the seasonality of production; the long period of reproduction of fixed assets; the presence of a significant time interval between the implementation costs and obtain the final results; the continuity of production processes; using as means and objects of labour of living organisms that are subject primarily to the biological laws of reproduction; the dependence of the results of enterprises' activities and, accordingly, sources of financing from the influence of climatic conditions; need for credit guarantee operations and the further successful development of business entities as a consequence of the influence of previously mentioned factors [2, p. 89].

In the context of globalization significantly tense situation with the development of rural areas and providing the population with quality food products.

The main problems in the food chain «producer – consumer» are [17]:

- the inability to prolonged storage without the necessary refrigeration and processing equipment, the continuity of the production process, small amounts of the implementation;

- the concentration of the main income from intermediaries.

This more necessitated the establishment of permanent contacts between producers and processors. However, in the process of cooperation of conflict between them is especially obvious and tangible.

The existing disparity of prices for agricultural products leads to loss of manufacturers. All these problems point to the unsettled and unbalanced inter-industry linkages.

The disparity is a violation of cost relationships and, therefore, prices for agricultural products, on the one hand, and industrial goods and services bought for the needs of the village, on the other, the disparity manifests itself in a faster growth of price indices for industrial goods and services compared with the price index for agricultural products [17].

Table 2

**The volume of sold products (goods, services) of the enterprises
of agriculture according to their size, million UAH [1]**

Sale	Total, million UAH	Including							
		Large enterprises		Medium-sized enterprises		Small enterprises		of them Microenterprises	
		m UAH	in % to total volume of sales of the corresponding activity	m UAH	in % to total volume of sales of the corresponding activity	m UAH.	in % to total volume of sales of the corresponding activity	m UAH	in % to total volume of sales of the corresponding activity
Total in 2010	3366228,2	1401596,8	41,6	1396364,3	41,5	568267,1	16,9	181903,1	5,4
Agriculture	99891,4	11664,5	11,7	65553,5	65,6	22673,4	22,7	9985,0	10,0
Total in 2011	3991239,4	1775829,0	44,5	1607628,0	40,3	607782,4	15,2	189799,1	4,8
Agriculture	126961,2	12553,1	9,9	79064,4	62,3	35343,7	27,8	11007,8	8,7
Total in 2012	4203169,6	1761086,0	41,9	1769430,2	42,1	672653,4	16,0	212651,2	5,1
Agriculture	162611,1	19473,2	12,0	93979,4	57,8	49158,5	30,2	14927,7	9,2
Total in 2013	4050215,0	1717391,3	42,4	1662565,2	41,0	670258,5	16,6	216111,4	5,3
Agriculture	161130,3	23440,6	14,6	88851,3	55,1	48838,4	30,3	14439,8	9,0
Total in 2014	4170659,9	1742507,9	41,8	1723151,5	41,3	705000,5	16,9	230729,3	5,5
Agriculture	213929,8	31584,6	14,8	117041,3	54,7	65303,9	30,5	19273,6	9,0
Total in 2015	5159067,1	2053189,5	39,8	2168764,8	42	937113	18,2	307450	6
Agriculture	362310	61214,8	16,9	183213,8	50,6	117881	32,5	34057,5	9,4

The main causes of the disparity of the penetration of transport and processing monopolies in the agro-industrial sector, the establishment of their inflated prices for its products and reduced on the farm are considered. In Ukraine, the main reason for the disparity is the presence of many commercial intermediaries between the producers of industrial products intended for the village, and consumers, tax pressure, lack of subsidies on agricultural products, the fair guaranteed prices, which are provided through government contracts.

To overcome the disparity in the developed world, the government provides direct subsidy to agricultural producers (for help purpose), subsidies (share of various state grants, which receives direct farmer in the EU is 50% of agricultural production value, in Japan – 75%, U.S. – 35%), preferential loans, leasing is widely used [7].

Analyse the volume of sold products (goods, services) of the enterprises of the agricultural industry of Ukraine according to their size based on Table 2.

After analysing the data of Table 2, it can be concluded that the volume of sold products (goods, services) are dominated by large enterprises in the industry of agriculture. This is because large enterprises have more capacity to produce, they are more securely cemented its position in the markets through effective marketing activities. Medium-sized enterprises are not inferior to the much larger volume of sales.

The reason for this may be that medium-sized enterprises are not focused on quantity but on quality products. Small businesses according to the volume of sales are much inferior to large and medium-sized enterprises through the small capacity, lack of funds for advertising etc. But in practice, it is possible to observe that the products of small enterprises are in high demand. The reason for this may be the fact that small businesses, seeking to consolidate its position in the market, produce high-quality products at an affordable price. According to the table, construct a graph (Fig. 4).

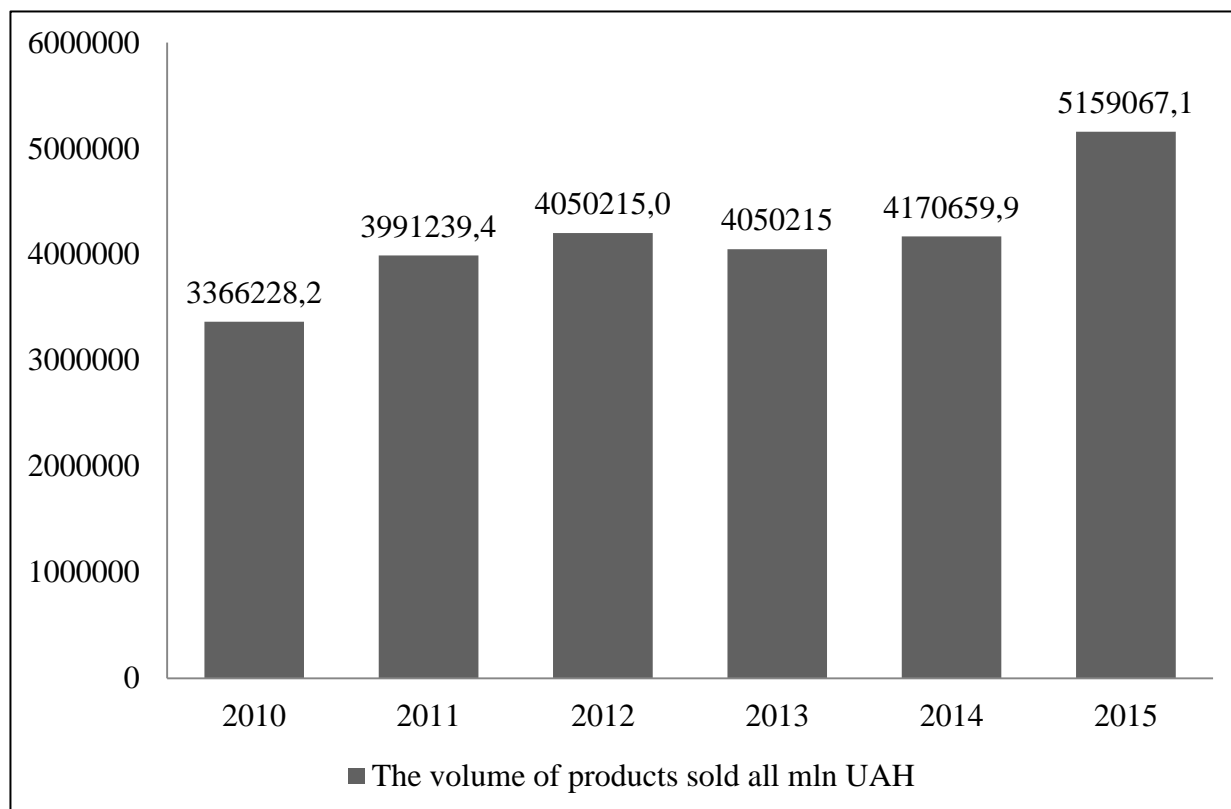


Fig. 4. Dynamics of volumes of sold products (goods, services) for 2010–2015, million UAH

Profit contributes to the stable development of agricultural enterprises; ensure the interest of labour collective in labour productivity growth, increased volumes, and effective production.

Based on the data of Table 3, let us analyse the amounts of net profit (loss) of companies in the industry of agriculture.

Table 3

Net income (loss) of the enterprises of the agricultural sector, million UAH [1]

	Net income (loss)	Businesses that made a profit		Businesses that received a loss	
		in % to total number of enterprises	the financial result	in % to total number of enterprises	The financial result
Total in 2008	-41025,1	61,3	144460,1	38,7	185485,2
Agriculture	5789,2	71,4	11822,6	28,6	6033,4
Total in 2009	-37131,1	58,9	108853,4	41,1	145984,5
Agriculture	7584,8	69,5	14012,2	30,5	6427,4
Total in 2010	13906,1	57,3	155197,6	42,7	141291,5
Agriculture	17170,5	69,2	22196,5	30,8	5026,0
Total in 2011	67797,9	63,5	208896,3	36,5	141098,4
Agriculture	25341,3	82,9	30418,9	17,1	5077,6
Total in 2012	35067,3	63,0	210607,6	37,0	175540,3
Agriculture	26787,2	78,2	33731,6	21,8	6944,4
Total in 2013	-22839,7	65,0	179259,6	35,0	202099,3
Agriculture	14984,5	79,8	26356,3	20,2	11371,8
Total in 2014	-590066,9	65,5	202704,5	34,5	792771,4
Agriculture	21481,3	84,1	51982,4	15,9	30501,1
Total in 2015	-373516	73,3	352980	26,7	726496
Agriculture	102849,1	88,4	128592	11,6	25743,2

After analysing the data of Table 3, we can conclude that the enterprises of the agricultural sector for the period of 2009–2012 years received income and from 2012 to 2015 the enterprises received a loss. This is due to the economic crisis in the country, high inflation, and decline in real income of the population, the disparity of product prices, the tax pressure from the state and other factors.

According to the table, construct a graph (Fig. 5):

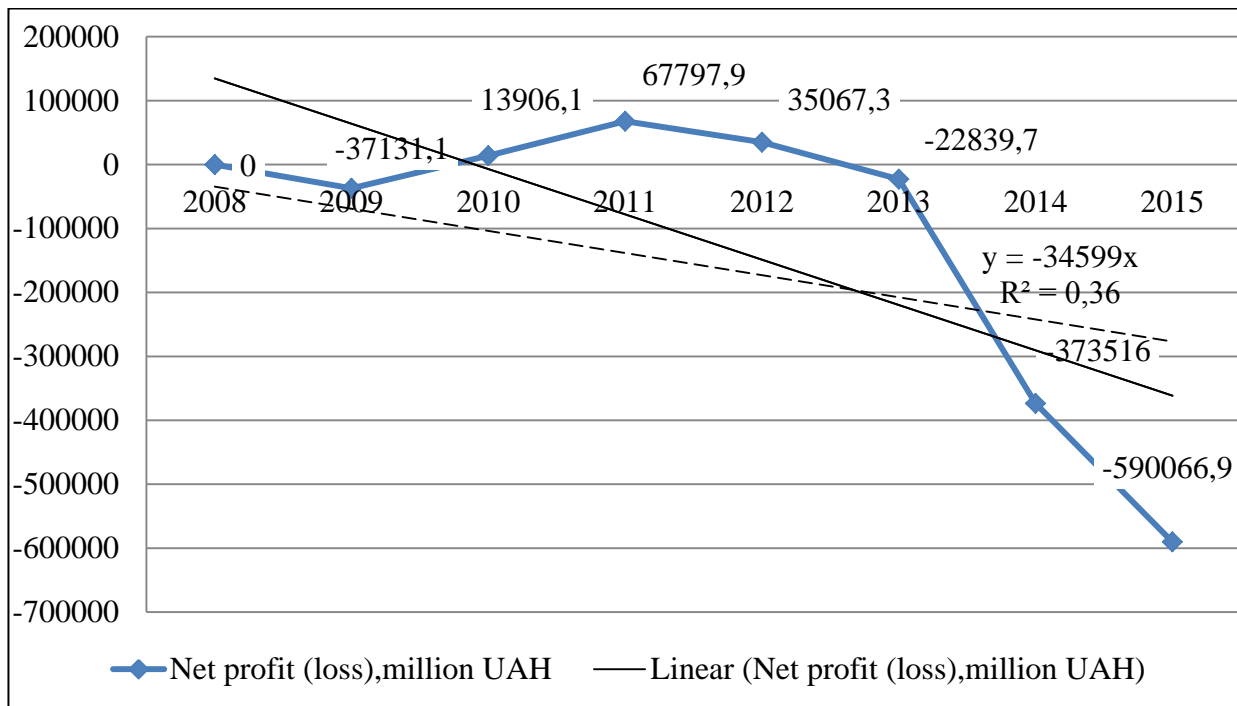


Fig. 5. Dynamics of net profit (loss) of companies in the industry of agriculture, million UAH

To increase profits, businesses need [3, p. 23]:

1. To expand the range and improve product quality. The consumer market offers a wide range of products, so to increase sales volume is important to improve the quality of the products that will enable manufacturers to raise the price of their products;
2. To increase the volume of production and realization of goods, works, services, this is the main source of income;
3. To introduce stimulating measures to increase the productivity of the staff. This has the effect of enhancing production performance;
4. To reduce production costs, the purpose of which is to reduce cost, reduce wastage;
5. Implementation of a cost management system.

Ukrainian banks are reluctant to extend credit for agricultural enterprises due to the number of risks associated with agricultural activities: seasonality, dependence on external factors such as weather conditions, and sensitivity to international factors. Agriculture is limited to provide coverage of such risks resources, making banks less likely to fund such operations and investments. Banks have several tools at their disposal for overcoming the lack of collateral, such as leasing, credit guarantee scheme and the funding contracts. However, in addition to leasing, which has grown considerably in recent years, their use remains limited.

Consequently, when the financing of agriculture must focus on the following four areas:

- 1) the segment of small farmers and identifying their financial needs. Smallholder farmers are heterogeneous and have different needs. It is important to identify various small, subsegment, assess their needs and challenges before developing solutions and products. In addition, smallholder farmers need a credit not only for agricultural activities but they also need a credit for other household needs/activities, savings, payment systems, and insurance premiums.

2) find ways to reduce the risk of financing agriculture by addressing how specific (or individual) risks, as well as the important systemic risks. Individual risks are often associated with credit risk evaluation and support systems and information. Information can help financial institutions in assessing credit risk in advancing credit services and linkages with value chain of agricultural enterprises, etc. to find a good bail, for example, the pledge of movable property and not just rely on land ownership that can also help. On systemic risks, agricultural insurance program, catastrophic risk, and hedge prices through commodity exchanges, can also provide some solutions.

3) identification of relevant institutions and delivery channels that will reduce the cost of maintenance of agricultural enterprises. Different agencies can provide funding for the agriculture, depending on the types of customers they serve. Interbank financial organizations and cooperatives can serve sub-segments of the smallholder farms due to their presence. Commercial banks can also provide solutions in value chains and better-organized groups of smallholders. There are new technologies and achievements in the field of mobile banking solutions, as well as to strengthen the integration of farmers in more organized value chains for the promotion of solutions and delivery channels, reducing the cost of maintenance of the population in rural areas.

4) issues in creating an enabling environment and specific government policies that may restrict the flow of financial services to smallholders. Government policies can limit lending but also can improve it in the private sector.

So, future needs, financial security and financial analysis in the agriculture include:

- long-term financing of agriculture required for long-term investment, such as the best storage conditions, food/processing facilities and equipment/mechanization. Most of the current assets long-term financing are trade and working capital.

- financing of agriculture is related infrastructure such as rural roads, freight terminals, etc. needed in most rural areas. Currently, transport costs are often too high and become practically impossible due to the poor supply and high costs.

- climate change is the greatest danger to agriculture and food security. You need to invest in agriculture (e.g. irrigation, drought-resistant technologies, flood control, etc.), to be able to adapt to climate change. You must also use insurance and other mechanisms to mitigate the effects of climatic phenomena that cause losses in the agricultural production and assets. Investments in adaptation to climate change and the development of insurance and other capital markets to compensate for losses of underdeveloped markets that require further development.

- focus on youth and women. It is necessary to make agriculture more attractive to young people and the empowerment of women to enable them to make a greater contribution. The average age of farmers is increasing worldwide, as agriculture is not attractive to young people. Women in agriculture do not have the same access to technology, finance, and extension, as do men, leading to lower yields and revenues.

- advances in technology can also lead to lower cost financial services for agricultural enterprises. Solutions using information and communication technologies can become one of the most important in reducing the cost of frequent small transactions to improve agriculture. The use of mobile phones, electronic payment platforms, mobile agents, etc. increases the number of similar apps.

Conclusions

On the basis of conducted research, we can draw the following conclusions:

1. The strategy is a long-term course of development of the company, the way of achieving the goals, which it defines for itself, according to its own considerations in their policies.

2. Development strategy of inter-sectoral integration in the agricultural sector must be long-term and provide for the improvement of land legislation, settlement of ownership relations and promote the revival of rural infrastructure.

3. Strategic role in the market economy is the creation of organizational-economic conditions for the effective development of the agricultural sector by ensuring the unity of economic, social, and environmental interests of the society for a stable provision of the population with quality, safe, and affordable domestic agricultural products, and raw materials.

4. The development of the strategic vectors of development of integrated units will ensure rational, efficient use of agricultural land, the conservation and enhancement of their productivity and will allow realizing the export potential of the country, will contribute to the development of all sectors of the agricultural sector, rural areas, and infrastructure, create new jobs, and increase the investment attractiveness of agricultural production.

References:

1. Official website of the State statistics service [Electronic resource] – access Mode <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Andreychuk V. G. Overconcentration of agricultural production and land resources and its consequences / V. G. Andreychuk // *Ekonomika APK*. – 2009. – No. 2. – P. 3-9.
3. Sklyaruk I. P. Organizational and information model of the management profit of the enterprise / I. P. Sklyaruk // *Economic forum*. – 2011. – No. 3. – P. 18-24.
4. Pie V. Strategic perspectives of economic development of the national economy of Ukraine / A. V. Pie // *Business inform.* – 2011. – No. 11. – S. 32-34.
5. Krysanov D. F. Priorities of innovative development of the processing industry of agriculture in Ukraine / D. F. Krysanov // *EkonomikaAPK*. – 2005. – No. 7. – S. 18-26.
6. Krapivka M. F. Strategic directions for the reform of the management of complex development of agricultural production and of rural areas / [ed. by M. F. Kropivko]. – K.: NICE, 2012. – 82 s.
7. Scientific basis of agricultural production in the zone of Polesye and Western Ukraine / redkol.: V. M. Prong (Chairman) and others – K.: agricultural science, 2010. – 944 p.
8. The state target program of development of Ukrainian village for the period until 2015 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://minagro.gov.ua/ap>
9. Petkovich, N. D. Methods of control of activity of the enterprise / N. D. Petkovic // *Economics and management engineering industry: problems of theory and practice*. – 2011. – №1(13). – P. 100-108.
10. Ivashchenko A. V. the formation of profits in agricultural enterprises / A. V. Ivashchenko // *Bulletin of Sumy national agrarian University*. – 2009. – No. 4. – C. 71-75.
11. Mesel-Veselyak V. Y. Reforming of agrarian sector of economy of Ukraine (achievements, problems, solutions) / Y. Mesel-Veselyak // *Bulletin of economic Sciences of Ukraine*– 2010. – № 2 (18). – P. 205-211.
12. Mischenko D. A. Theoretical bases of formation of the mechanism of development of agrarian sector of economy of Ukraine / A. A. Mishchenko // *Investments: practice and experience*. – 2011. – No. 22. – P. 134-136.
13. Sabluk P. T., agrarian reform in Ukraine (achievements, problems and solutions) / P. T. Sabluk, V. Y. Mesel-Veselyak, M. M. Fedorov // *Ekonomika APK*. – 2009. – No. 12. – Pp. 3-13.
14. Fedorov N. M. Features of formation of land market / N. Fedorov, M. // *EkonomikaAPK*. – 2007. – No. 5. – S. 73-78
15. The Verkhovna Rada of Ukraine : Official website. – Mode of access: <http://zakon.rada.gov.ua>.
16. The Ministry of agrarian policy and food of Ukraine : Official website. – Mode of access: <http://minagro.gov.ua>.
17. Kornienko. The Ukrainian agricultural sector: trends and alternatives development / I. Kornienko // *Economy of Ukraine : Political and economic journal*. – 04/2012. – № 4. – P. 88-95.

Khvesyk M. A.

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Director of the Institute,
Academician of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine
State Institution «Institute of Environmental Economics and Sustainable
Development of the National Academy of Sciences of Ukraine»*

Shubalyi O. M.

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Economics,
Lutsk National Technical University*

Kosinskyi P. M.

*Postgraduate Student,
Lutsk National Technical University*

ECONOMIC-ORGANIZING PRINCIPLES OF THE UKRAINIAN FOREST SECTOR GOVERNANCE SYSTEM TRANSFORMATION

Summary

The economic mechanisms and institutions of forest sector governance system transformation in the context of the European integration of Ukraine providing for the improvement of economic mechanisms and institutions on the grounds of governance system decentralization, business entities reorganization, corporatization, and integration are grounded. The main regulations of the national policy, the principles and aims of forest sector governance system transformation are defined. The economic-organizing principles and the structure of forest sector governance system transformation mechanisms are developed. The economic-organizing mechanism of profound wood processing stimulating is grounded. The stages of transformation of forest sector economic units' governance system are developed that provide for the reorganization and corporatization of forest, as well as wood processing enterprises, the creation of new management organization forms and management bodies on the national, regional, and local levels. The new scheme of forestry and hunting governance system organization is developed, providing for the delimitation of operating governance functions, monitoring and controlling functions between independent executive authorities. Some prospective organizational forms of forest sector entities integration on the regional level are introduced.

Introduction

In the view of the European integration of Ukraine, the relevant task is implementing economic-organizing transformations in forest sector governance system according to the European principles of decentralization and powers delimitation with the purpose of avoiding conflict of interests, providing self-repayment of all its units, taking into consideration the interests of territorial communities in the context of modern complex realities of our country's development. The forest sector of Ukraine's reformation must also proceed from the principles of the international nature protecting conventions about expanded reforestation on a planetary scope. Most of them provide for the transition of all ecological and economic relations in the forest sector to the sustainable development model in order to avoid the increase of greenhouse gases emission, to overcome the

tendency of forest cover loss, to broaden economic, social and ecological advantages of involving forest ecosystems into an economic turnover.

The problems of searching for new scientific approaches to ecological and economic relations' transformation in nature management system in general and in forest sector particularly were studied by a big amount of famous domestic and foreign scientists [1-12]. During the continuous scientific discussion, several approaches to transformational changes in forest sector have been developed that require the scientific synthesis with the purpose of grounding a unified scientific and methodological approach giving the opportunity of creating proper economic-organizational grounds for solving system ecological and economic problems of the development of all economy's units of the field under the study.

There emerges an important scientific task of creating the necessary economic and organization grounds for the transformation of the forest sector governance system of Ukraine on the basis of the symbiosis of the best world experience and native realities and the perspective of our country's further European integration.

That is why the purpose of the given research work lies in providing grounds for economic mechanisms and institutions of the Ukrainian forest sector governance system transformations.

Part 1. Theoretical aspects of transformational processes' implementation in the forest sector

The notion of «transformation» in the native and foreign encyclopaedic editions is interpreted closely according to the content as a certain process (or interaction of processes and phenomena) or a simple modification, the change of characteristics of something, the transition from one initial form to a different eligible one. On the basis of this category's analysis in other scientific sources, the number of approaches to its understanding can be singled out: sociological, evolutional, process, system and situational, philosophical, synergetic, concrete-scientific and methodological, teleological, absolutized evolutionism, genetic, from the point of governance systems research, formal, functional, and cyclic. The common characteristics of these approaches are the understanding of transformation as a process of purposeful changes of certain or all characteristics to the eligible state, transition of something into something, movement in a defined direction, reflection of new characteristics, alteration of form and content, structure modification etc.

On the basis of the analysis of numerous scientists' views, the following approaches to the classification of the notion «transformation» can be singled out: evolutional, reformation, and revolutionary. The approaches to the kinds of transformation classification according to the certain characteristics are defined as well: according to the transformation spheres of activity – society as a whole, its subsystems, or these systems' constituents; according to the depth and duration – short term, lasting for a year or two, within the limits of intermediate economic and social cycles, comparatively less profound and painful; more profound, lasting for several years, the transformations of economics and society structure (once every half a century of long-term cycles); the most profound, leading to drastic changes in the structure of economics and society, transformations at the change of long term cycles, world civilizations.

In general, the process of ecological and economic relations development is of a system character and is based on the theory of self-organization proving that open systems with considerable nonlinearity are most likely to be pulsatory. That is why it is reasonable to consider the process of ecological and economic relations from the

point of a new interdisciplinary trend of scientific researches – synergetics, which considers complex systems, which are formed using many elements, parts, components interacting in a complex (nonlinear) way. It is important to ground the main stages of transformation of ecological and economic relations system according to the synergetic approach and the necessity of changing the system parameters at the stage of precise control decay in order to move to the transformational measures implementation, not allowing the signs of depression that can lead to the destruction of the whole system.

On the basis of the biocentric approach to understanding the concept and the notion of sustainable development as a form of noospheric genesis on the way to transformation of biosphere into noosphere – the sphere of mind, it is reasonable to consider forest as a separate multifunctional, reproducible and opened, constantly developing biosystem that is under the influence of numerous factors, which can be conditionally divided into internal bioenergetic, external nature-ecological, and social-economic. It is possible to single out the aggregate of characteristic features of the forest as a biosystem (multifunctionality, reproducibility, and openness to external influences, the nonlinearity of links, the ability to self-organizing, dissipativeness, integrity and non-equilibrium). On this ground, the conclusion can be drawn that all the necessary conditions are met for considering ecological and economic relations, which are connected with the processes of forest and its components' reproduction, lumbering, processing, market exchange, use, guarding and protecting from the positions of synergetics.

The subject of the research of ecological and economic relations within the framework of a special form of interaction organization between the society and forest as a biosystem is the forest sector. On the basis of the synergetic approach, the kinds and directions of forest sector ecological and economic relations, requiring transformation, can be defined, namely: between forestry and wood processing economic entities, foreign customers, between economic entities and final consumers of forestry products, as to the change of forest resources and economic entities' property ownership, between economic entities, market institutions, public authorities and local government bodies, as to the change of forests resource potential and the use of forests' characteristics, cooperation with scientific and educational establishments, international institutions.

There appears the necessity of developing the model of choosing the variant of forest sector ecological and economic relations system transformation. As an optimum, the variant of transformation according to the synergetic effect maximization can be chosen, which will define the aims and basics of the state policy, ground the approaches and economic mechanisms of forest sector ecological and economic relations transformation, as well as provide for creating new organizational forms of management aimed at transformational changes implementation. It is also reasonable to provide maximum implementation into the national system of forest relations of the positive foreign experience providing for keeping forests in the state property but not excluding holding auctions as to forest exploitation, plots lease, and forests concession.

The regulations of the state policy of forest sector development must provide for: priority directions systematization, tasks and main measures as to the compensational mechanisms for investors, reducing tax rates depending on the stage of added value creation, forming electronic stock exchange, selling forestry processing branches and stored wood, but not standing wood, selective budget financing in forest shortage regions, broadening of tax base, concluding direct treaties with consumers, increasing

in customs control, electronic registration of wood export, toughening of criminal and administrative liability for the performed actions, introducing electronic registration of wood movement, creating new organizational forms of entities' integration, securing the functions of operative management for government bodies.

The main basic principles that must serve as grounds for the transformation of forest sector ecological and economic relations are: governance system decentralization, the equality of access to forest raw material and forest products, information availability, the conformance of forests and forest product to the international (first of all European) quality standards, financial self-repayment of forestry, parity relations between economy entities in the sphere of forestry and wood processing, transparency of price formation and demonopolization of forest and forest products market, priority of profound wood processing development, accessibility to attracting investments and innovations, partnership between the state and private business, facilitating the development of local communities to holding basic principles of the sustainable development concept and tasks of transfer to the «green» economies, the integration of using all forest recourses.

The key objectives of the forest sector governance system transformation are presented in Figure 1.

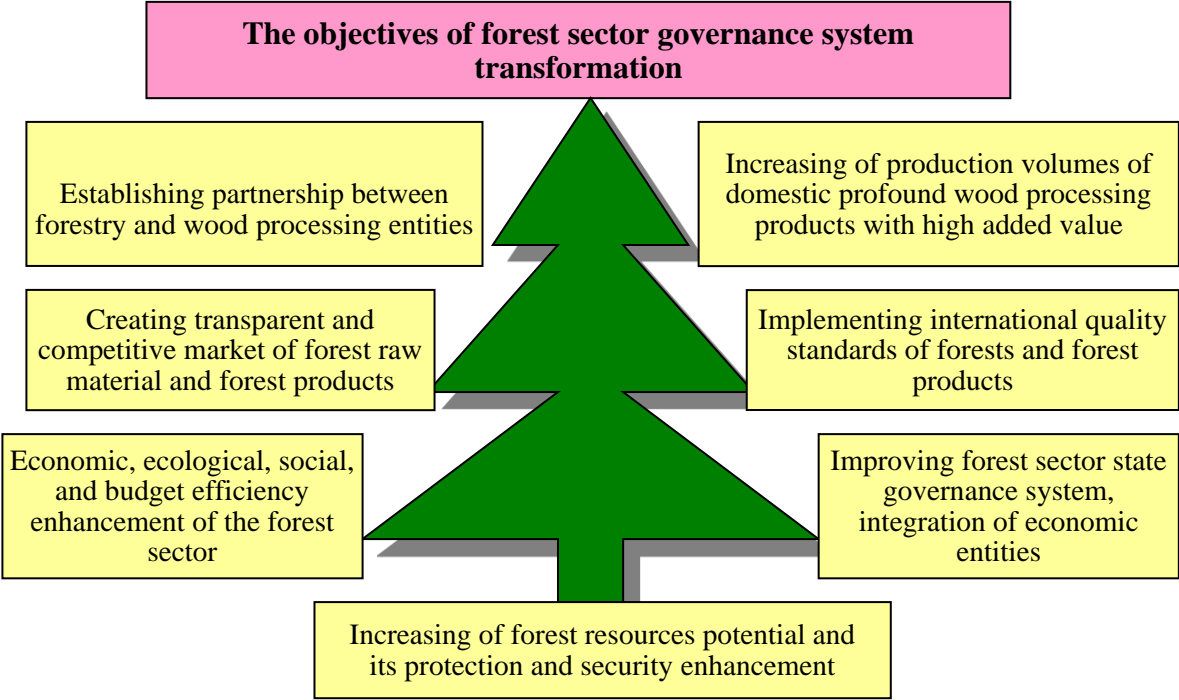


Fig. 1. The objectives of the forest sector governance system transformation

The process of the forest sector ecological and economic relations transformation provides for system reforms in all its economic units taking into consideration the progressive international experience in the process of developing and grounding the complex of measures as to the implementation of the innovative script of forest sector development.

Part 2. The mechanisms of the forest sector ecological and economic relations system transformation

The forest sector of Ukraine is a complex system of ecological and economic relations, embracing the number of production units. According to the classifier of economic activities CEA-2010, which is harmonized with the international standards, they include: forestry and lumbering; hunting and hunting related services, wood processing and wood products manufacture; paper and paper products manufacture. Certain specialized and not specialized entities of market infrastructure that fulfil auxiliary functions pertain to forest sector economic units as well. The macroanalysis of forest resource potential and the place of the forest sector in the national economics affirms that even having comparatively inconsiderable by the European standards forest resource potential, the role of the forest sector in the national economy is understated in an unjustified way (especially on the stage of profound wood processing), thus this sphere must undergo certain system transformations of ecological and economic relations according to the European example.

The central authority of forests state governance is the State Forest Resources Agency of Ukraine, having in its subordination regional administrations of forest and hunting economy, CAR republican committee of the forest and hunting economy. The necessity of concentration of forest governance functions in a single body is stipulated by the need in developing unified measures as to improving the system of ecological and economic regulation, renewal, reproduction, and protection of forest resources.

The main economic-organizing principles of activation of forest sector ecological and economic relations transformation process must be connected with the modern priorities of development of Ukraine in the direction of approval of the European values and institutions in the context of taking measures as to implementing the European Union association agreement. The transformation objective lies in creating effective mechanisms, institutions, and organizational forms of forest sector ecological and economic relations development. High priority transformation directions are the following: the system of powers distribution between central, regional, and local levels, financing and fiscal regulation system in the forest sector, powers and subordination of ecological control authorities, enterprises and unions organization forms, the institutionalization of communal and private ownership of forests.

With the purpose of providing proper economic-organizing maintenance of the transformational changes implementation as to transition from the existing imperfect (traditional) system to the improved (transformed) system, it is proposed to develop a special mechanism of forest sector ecological and economic relations transformation.

The complex of top priority measures for providing self-repayment of forestry provides for a distinct definition of their content, orientation, and main realization activities and must embrace the following directions: corporatization of forestry processing branches, use of wood for forestry enterprises' own needs at market prices; development of a transparent methodology of defining minimal price, its periodic reconsideration and approving the corresponding regulations of the Cabinet of Ministers of Ukraine; complex software for registration, analysis, evaluation, and control of ecological and economic processes at enterprises; creation of forest electronic stock exchange, export of forest products only after meeting the needs of domestic wood processing enterprises and population; forming a stabilizing fund of forestry development and financing the activities of maintenance structures on a transparent competitive basis.

Currently, there are a lot of problems in the system of financial relations between forest sector entities and drawbacks of the modern system of charging and payment of dues for the special use of forest resources, as well as a lot of ambiguous interpretations of certain legislation regulations in Budget and Tax Codes of Ukraine (as to the budget decentralization in particular) concerning the forestry sphere financing.

The transformation of the financial relations system in the forest sector must be aimed at achieving the economy of the state budget funds, increasing local budgets incomes, providing self-repayment of forestry sphere, removing corruptive risks at the stage of taxes charging and payment, distribution of budget funds. It is reasonable to change the approach to charging dues for the special use of forest resources by switching from the procurement method to the resource method following the experience of Poland, as well as to create a self-sustained organization National Joint Stock Company «Forests of Ukraine» and a State Trust Fund of Forestry Development for off-budget financing of forestry sphere on the principles of self-repayment.

Following the main principles, it is possible to set a long-term and mutually beneficial cooperation between the business entities of forestry and wood processing units of the forest sector. These principles are the following: the equal rights of parties, the absence of price discrimination, the priority of meeting the needs of the inner market, joint responsibility, ecological and economic expediency, minimizing the administrative impact. From their side, the maintenance entities of market infrastructure are called for providing the necessary financial, information, logistic, leasing and insurance, advertising and marketing, certification, stock exchange, consulting and auditing support of ecological and economic relations between forest sector business entities carrying out production activities. The main forms of such cooperation are: contract relations, concession, renting, leasing, franchising, asset management, stock sharing, factoring, project financing, production cooperation, joint entrepreneurship.

It is important to develop an economic-organizing mechanism of stimulating profound wood processing and export of forest products with high added value. The mechanism will provide for the combined implementation of special tools in order to make entities affect certain objects using the elements of functional and providing subsystems for achieving transformation defined objectives: getting additional profits by owners, full employment, increasing the salary of wood processing enterprises employees; the rational and complex use of the available forest resource potential; reducing raw material exporting, full workload of the available wood processing enterprises and creating the new ones; increasing of revenues to the budgets of all levels, creating new vacancies due to wood processing products volume increase.

In order to expand the turnover of domestic profound wood processing products, it is reasonable to attract additional domestic and foreign investments providing for: the use of favourable factors for attracting investors (comparatively low manpower and forest resources costs, considerable reserves for using waste products and low-grade wood, Ukraine's choice to continue the course towards the European integration, availability of European product markets), implementation of the state stimulation tools for attracting investors (state orders and guarantees, loan interest rate compensation, decreasing of tax burden), meeting the necessary conditions for forming transparent institutions of forest raw material and forest products markets and creating additional profits for all entities of ecological and economic relations (creating new vacancies, increase of employees' salary and owners' profits, increase

of revenues to the budgets of all levels, complex and rational use of forest resource potential).

The priority direction of the forest sector innovative development can be the diversification of forest products manufacturing for the industry and the final consumer, increase of supply on the market of forest ecological services. It is reasonable to create a Forestry Innovative Centre in the system of central executive authority in the sphere of forestry. For the implementation of innovative and investment forest sector development model in a particular forest supplying region – Volyn region – it is reasonable to stimulate the development of forest industry stock exchanges, the use of mechanisms to support the programmes and projects of creation and development of high technology wood processing manufactures, the development of business partnership programmes with the authorities of the neighbouring countries (Poland and Belarus), local enterprises and leading universities. To provide the stable functioning of forest sector development model, the corresponding institutional maintenance is required. The combination of various market institutions will provide the integration of science and technology into production as well as the most optimal forms of this integration depending on the particular region's development peculiarities.

Part 3. The institutional principles of the forest sector of Ukraine governance system transformation

On the basis of the theoretical analysis of directions of forest sector ecological and economic relations institutional transformation, the conclusion can be drawn about the variety of the researcher's opinions as to highlighting the main institutions of rules and standards, which are supposed to become basic in forming the institutional system of ecological and economic relations in its economy units. That is why it is important to approach the choice and grounding of the institutions of such a transformation in a considered, gradual, and evolutionary way, changing «the rules of the game», that will provide phasing of the institutional transformations in the system of forest sector ecological and economic relations. In order to minimize risks, the general implementation must be preceded by the development of efficient new mechanisms in the economy practice of a particular region or a group of horizontally or vertically integrated economy unities.

The main directions of the institutional transformation of forest sector economic relations are: transfer of all forest fund lands under the jurisdiction of a unified state administration of forest governance; decentralization of the state administration system; growth of local communities' role in solving strategic tasks of forests sector branches development; reformation of property relations; forming competitive environment through removing the administrative barriers for creating various organizational and legal forms of economy; forming an independent legislative basis and a favourable investment climate for the development of the state and private partnership; broadening market infrastructure of product distribution stimulation; introducing a progressive scale of big and medium business taxation; preserving practices of purposeful financing and backing of forest deficient regions; stimulation of informal institutions development.

The transformation of the institutional mechanism of forest sector functioning must be carried out in two directions – the formation and improvement of formal and informal institutions. In the first case, it is necessary to provide a coordinated activity of representative and executive as well as specialized authorities, in the second – to achieve improvements in the world-view orientations of permanent forest exploiters,

private entrepreneurial structures and local population residing in the area of the direct forest resource potential developing. The main objectives of the transformation of the forest sector functioning institutional mechanism must become: the improving the institutional principles of its economic units' activity, the reducing business entities transaction expenses, avoiding institutional traps, solving the problems of ownership granting, providing efficient contract management, stimulating the creation of various forms of investment formations.

Accordingly, there appears a necessity of forming a fundamentally new institutional system of ecological and economic relations of the forest sector that would take into consideration the modern international standards, European values, and the original national traditions of its development. The scheme of the formation of such a system has been developed that provides for the optimal combination of the institutional environment elements, which form the institutional basis and superstructure under the conditions of permanent external influence, which is connected with the global factors of ecological and economic relations development, the priorities of the national ecological and economic policy, sector problems, and regional peculiarities of ecological and economic relations. This will enable choosing the optimum combination of the transformed basic economic institutions and mechanisms consciously and rationally, forming an efficient set of standards and rules taking into consideration risks of obtaining negative effects according to the criterion of maximization of positive synergetic effect from their common interaction in the formed institutional system of ecologic and economic relations in forest sector.

The institutional basis of transformation must be the European standards, values, rules of social organization and development of ecologic and economic relations in the forest sector, international standards of the sustainable development concept implementation, providing sustainable forest management in particular as well as the national traditions, customs, and the rules of their development. The elements of the institutional superstructure include standards and rules, economic mechanisms that must embrace the institutional changes. The objects of the transformation must become the following basic institutions: forest lands ownership rights; forest sector units' governance system; the forms of integration and contract relations of forest sector business entities; forest market as the institution of resources redistribution. At the same time, it is reasonable to create a precautionary subsystem with the purpose of detection and timely prevention of the institutional changes' negative effects (institutional ruptures; institutional traps; institutional environment deformation; opportunistic behaviour).

The main stages of carrying out theoretical-methodological and applied researches of various aspects of institutional maintenance of ecological and economic relations' transformation in forest sector are the following: preliminary theoretical studies of peculiarities, methodological aspects and ecological and economic grounds of such transformation processes in the forest sector in the institutional context, carrying out system analysis and complex evaluation of their perspective directions, grounding the institutional model of the ecological and economic relations' transformation.

On the basis of the regulations analysis of the main international documents concerning the sustainable forest governance, and having studied the scope of their implementation in the national forest and nature protection legislation, it is possible to state that the set purpose and value orientations, standards, and the rules of behaviour, postulates, and approaches to solving global world problems, forming the institutional maintenance of sustainable forest governance, have not found any appropriate reflection in the national legislative and normative base. An important immediate task that should

be implemented on the level of legislative and representative public authorities of all levels is to reinforce institutional regulations and values of sustainable forest governance in the national legislation. These regulations and forms must form the corresponding institutional maintenance of further transformation in the ecological and economic relations system of the forest sector.

In this context, there appears a necessity of forming an ownership institution in the process of transformation of ecological and economic relations in the forest sector. This institution would take into consideration the interests of not only mainly the state, as it is currently happening, but also of all other interested parties equally (private owners and local communities) on all levels. Forming the ownership institution must be carried out on the basis of the following interests balance: state (national interest), local communities (local), private individuals or legal entities, group of people (personal and joint), region (regional), world community (global interests). In this aspect, it is reasonable to define the list of forms and properties, kinds of interest of ownership right agents, organizational and legal forms of ownership rights realization and property governance with the purpose of distinct delimitation of rights of forest land ownership, use, and disposal.

The priority directions of the development of forest land ownership institution are: providing equal rights for all forms of forest land, forests, and forest users' properties ownership; legal delimitation of the above-mentioned facilities ownership relations; coordination of Forest and Land Codes' regulations as to the regulation of forest lands and forests of public and private property ownership; the interest of agricultural land owners (or private individuals) in changing the purpose (purchase) of unproductive and other lands for afforestation; the interest of local communities in allocating naturally forest covered plots for the afforestation or transition into forest lands; the development of new forms of temporary use of forest plots and forests. For each priority, it is necessary to define the measures and the expected results of the development of forest lands ownership institution.

On the basis of the analysis of the positive experience of the neighbouring post-socialist European countries, it is reasonable to suggest a new approach to forest sector governance transformation on the principles of decentralization and powers delimitation as well as to define the main stages of reformation of the existing governance system and the development of the perspective forms of business entities' integration.

We suppose that the privatization of forest enterprises' processing base will enable additional incomes to the state budget and avoiding conflicts with wood processing enterprises. As a result of the state forestry enterprises corporatization and creation of a branched according to the regional principle National Joint Stock Company «Forests of Ukraine», the branch corporate structure will preserve only the economic functions.

It is reasonable to create a specialized subdivision within the State Ecological Inspection – the forest inspection and empower it with the functions, which today are performed by the state forest guard. As a result of this, the controlling functions will be concentrated within one independent state controlling body, which will subordinate to the Ministry of Ecology and Natural Resources of Ukraine. It is also reasonable to create a specialized Department of Forestry and Hunting Economy within the structure of the Ministry of Agrarian Policy. The department will perform functions of the branch state governance that will improve saving budget costs aimed at the state machinery maintenance on the national and regional levels. The advantages of creating regional integral structures (forest holdings, clusters, financial

industrial groups, industrial parks) are considered. It will improve the optimization of the forest resource, technical, financial, informational, labour resources for the successful implementation of innovative projects taking into consideration the interests of local communities.

We also suggest implementing a pilot project of creating a state joint stock holding company «Volynforetsholding» and in the case of its success – sharing the positive experience on forest sectors of other forest resource regions. It is important to define the structure, subordination, objectives, the main directions of activity, and the mechanism of creating this company. The reorganization of acting state forestry enterprises is recommended to be performed by singling out wood processing, canning and other processing divisions of complex state forestry enterprises into separate structures, forming joint stock companies and their transformation into state joint stock companies that is by corporatization. We consider that the implementation of the complex of the suggested measures will enable obtaining a considerable economic effect and completely upgrade the forest sector governance system of the region.

The development of state-private partnership in the forest sector will facilitate solving the long-lasting dilemma of this sector of the national economy – to preserve the state patronage over the forest fund and, at the same time, to provide the receipts of private entrepreneurial structures investment resources. The analysis of the foreign experience (including post-Soviet countries) states the availability of such forms of state-private partnership in forest sector as: creating regional forest industry clusters, common participation in implementing important and expensive projects of organizing profound wood processing manufactures by creating the consortium; concluding treaties of concession and long term rent of forest fund plots and certain forestry facilities; implementing common projects in the sphere of rural tourism and use of forest's non-commodity qualities.

Taking into consideration a considerable range of institutional contradictions in the domestic economy's legislation and the complexity of forest sector administration reform, formation of the institutions of the state-private partnership is one of the stages of its economic-organizing transformations. The establishment of the National Joint Stock Company «Forests of Ukraine» and other regional joint-stock holding wood processing companies must precede the formation of such institutions that will create grounds for combining technical-production and nature resource potential of state forestry enterprises and private entrepreneurial structures, attracting outside investors, market infrastructure entities and general contractors to the process of forestry enterprise. In order to develop and spread the mechanisms of such transformations on a national scale, it is worth approving it on the forest sector of Volyn region that will simultaneously become the testing of the suggested organizational innovations efficiency.

An important constituent of implementing economic-organizing transformations in the forest sector of the region is creating the regional forest production industrial park, which is supposed to generate innovative developments and provide their trials within the operating area of forestry enterprises of the northern part of Volyn region. Owing to the industrial park, it will be possible to create zones of so-called model forests, implement international standards of forest certification and standardization, modern information technologies for wood turnover electronic accounting, progressive technologies of its stocking, to spread valuable and more climate changes resistant tree breeds, as well as to implement modern GIS-technologies for carrying out continuous inventory of fire safety state and the system of forest protection. The interaction within the engineering staff park of wood processing enterprises and the

representatives of higher education establishments will enable developing projects of technical re-equipment of wood processing units of constant forest user, setting up production of fuel granules etc.

It is necessary to consider the possibility of creating in forest supplying territories of Polissia and the Carpathians some production and maintenance cooperatives in rural area on the stage of wood stocking and initial wood processing that will encourage creating new vacancies, legalizing the system of forest raw material and forest products turnover, obtaining new sources of income for the participants during the season period, as well as taking decisions on the democratic basis (as the decisions are taken according to the rule «one cooperative member equals one vote»), fair profit distribution among the cooperative members according to their work contribution.

It is also reasonable to make changes in the legislation with the purpose of institutionalization of such concession objects in forestry as: forest plots of land for the purposes of carrying out the whole complex of forestry works, including wood and other forest utilities stocking, its growing, planting and taking care of; hunting grounds, buildings and constructions, state hunting economies equipment, which are granted and not self-sufficient in the current governance system; plots of land, buildings and constructions of forest recreation areas and the territories of their potential location, tourist routes needing reconstruction and improvement; forest plots of land, buildings and constructions (open air cages and enclosures) with the purpose of hunting animals breeding in the conditions close to natural; building of observation towers, forest fire stations maintenance and their equipping with modern electronic devices and equipment. In its turn, it will cause minimizing of costs for maintenance and exploitation of the corresponding facilities, which were financed from the state budget as well as from the funds of state forestry enterprises.

At the final stage, it is vital to form the scheme of organization of common activity of integral economy entities in the forest sector of the region that will facilitate formation and efficient functioning of new market oriented institutions on all phases of the reproduction process. For the implementation of capital-intensive project of wood processing industrial complex building, it will be reasonable to create a consortium that will unite the efforts of various institutions: financial-crediting establishments (for attending the project's money flows), insurance companies (for insuring the project and partially for its financing), specialized building and engineering organizations (for building and engineering works and creating design and budget documentation), forestry enterprises as well as local authorities. This consortium will enable the implementation of the principles of state-private partnership in forest resource sphere according to the national, regional, and local priorities.

Conclusion

The solution of urgent problems of the forest sector development is connected with the necessity of fundamental change of approaches to performing market-oriented transformations that must be based on the new institutional basis, provide for the implementation of efficient economic tools of ecological and economic relations regulation and creation of new organizational forms of integration on the grounds of the governance system decentralization, reorganization, and corporatization of economic entities of various levels. The research that was carried out can be summed up as follows:

1. The approaches to understanding the notion of «transformation» are generalized and the author's definition is formulated. The stages of ecological and economic relations system transformation are grounded on the basis of the synergetic approach. The factors influencing the development of forest as a multifunctional, reproductive, and opened biosystem are defined.

2. The main principles of the national policy of forest sector development are grounded; the objectives of forest sector ecological and economic relations transformation are defined.

3. The main economic-organizing grounds of the forest sector ecological and economic relations' transformation are defined. They lie in its objectives, main tasks and directions specification, combining the mechanisms of financial-credit and fiscal regulating, ecological and economic stimulation of profound and ecologically safe wood processing, integration of business entities, implementation of forest sector innovative-investment development strategies, as well as measures concerning the improvement of the economy processes governance system and forming the institute of forest land ownership, the property of forest users and local communities' rights.

4. The structure of forest sector ecological and economic relations' transformation is grounded, which covers its specific objectives, tasks, directions, and tools aimed at providing an immediate transition of the existing system to the target (transformed) one.

5. The forms and kinds of specialized maintenance market infrastructure entities and the principles of their functioning facilitating the creation of partner relations between forestry and wood processing units of forest sector are defined. To stimulate profound wood processing and exporting of forest products with high added value, the corresponding economic-organizing mechanism is formed. The model of the institutional support of forest sector innovative development is developed.

6. The new approach to choosing the objectives of the forest sector institutional mechanism of functioning is grounded that will enable avoiding institutional breaks in the process of implementation of new elements in the forestry governance system.

7. The logical vertical of a combination of priority directions, measures, and expected results of ownership institute development on forest land are created.

8. The main stages of transformation of forest sector economy units governance system are grounded, which are connected with the implementation of processes of reorganization, decentralization, corporatization, and economic entities' integration with the purpose of increasing the investment-innovative potential of forest resource potential reproduction and creating production and technical basis for profound wood processing.

9. The implementation of a set of pilot projects of creating the regional state holding company «Volynforestholding», the forest cluster and the industrial park, the development of the cooperative movement, concluding concessional agreements by the example of Volyn region are proposed.

References:

1. Bobko A. Forestry and state policy concerning the use of forestry lands in Ukraine / A. Bobko // *Economics of Ukraine*. – 2012. – № 7. – P. 70–79.

2. Koval Y.V. The directions of forest resource sphere development under the conditions of a crisis situation / Y.V. Koval // *Research works of the Forestry academy of science of Ukraine: [compilation of studies]*. – L.: National Forestry University of Ukraine – 2009. – Issue 7. – P. 104–106.

3. Mishenin Y.V. Ecological and economic grounds for forest resources ownership transformation / Y.V. Mishenin // *Scientific researches DonNTU*. – 2004. – Issue. 69. – P. 131–136. – («Economic» series).

4. Rymar M.V. The development of wood processing enterprises in the context of the Tax Code of Ukraine adoption / M.V. Rymar, N. P. Yavorska // Economic sciences. – 2012. – Issue 9(4). – P. 338–342. – (Accounting and Finances series).
5. Syniakevych I. National policy in forestry in the context of global economic threats / I. Syniakevych // Economics of Ukraine. – 2012. – № 1. – P. 61–68.
6. Storozhuk V.S. The development of forest lands ownership right institution in Ukraine / V.S. Storozhuk // Analytical report within FLEG II programme. – K., 2013. – 42 p.
7. Khvesyk M.A. Complex use of forest resource potential: stimulation mechanisms, institutional and innovative-investment securing: [monograph] / M.A. Khvesyk, O.M. Shubalii, N.M. Vasylyk. – K.: LLC «DKS», 2011. – 498 p.
8. Khvesyk M.A. The institutional model of nature management under the conditions of global challenges: [monograph] / M.A. Khvesyk, V.A. Holian; The council of the productive forces of Ukraine study. – K.: Kondor, 2007. – 480 p.
9. Shubalii O.M. Transformational processes in forest sector: institutional grounds and implementation mechanisms: [monograph] / O.M. Shubalii. – Lutsk: Teren, 2015. – 456 p.
10. Khvesyk M. Trends and prospects processing industries forest complex of Ukraine / M. Khvesyk, Al. Shubalyi // Journal scientific and applied research.– 2012. – Volume 1. – P. 22–132.
11. Krott, M., Sutter, M., Kautz, R., and Swatonek, C. 2003. Comparative analysis of forest institutional and financing options for European transition countries. Report prepared for the World Bank.
12. Simula, M. 2003. «Forest sector reforms in Eastern European countries – Overview and lessons learnt.» Paper prepared for the International Workshop on Institutional Changes in Forest Management in the Countries with Transition Economies: Problems and Solutions, held in Moscow, February 2003.

Чеберяко О. В.

*доктор історичних наук, кандидат економічних наук,
професор, доцент кафедри фінансів
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

Лозова Г. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
макро- та мікроекономіки
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

МОДЕЛІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Анотація

У роботі розкрито сутність та структуру системи пенсійного забезпечення України. Визначено основних суб'єктів та принципи її функціонування. Досліджено причинно-наслідкові зв'язки та проблеми функціонування пенсійної системи і шляхи їх вирішення. Здійснено детальний аналіз та класифікацію національних моделей пенсійного забезпечення інших країн, як розвинутих, так і тих, що розвиваються, а також пострадянських країн. Визначено ті позитивні механізми та інструменти, які можуть бути

реалізовано в процесі реформування української системи пенсійного забезпечення. Автори приходять до висновку про нагальну необхідність реформування пенсійної системи. Пенсійна реформа в Україні має шоковий характер, тому необхідно створити ефективний механізм громадського контролю її проведення, оскільки вона стосується майбутнього кожного із громадян, визначити ключові пріоритети її проведення, розробити і затвердити урядом економічно обгрунтовану програму реформ, спрямовану на дотримання принципів соціальної справедливості у сфері пенсійного забезпечення населення та підвищення рівня добробуту громадян України.

Вступ

У ст. 3 Конституції України визначається, що людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека є найвищими соціальними цінностями [3]. У Загальній Декларації прав людини визначено право кожної людини на такі життєво необхідні речі, як їжа, одяг, житло, медичний догляд та соціальне обслуговування, що є основою здоров'я і добробуту населення, а також право на забезпечення в разі безробіття, хвороби, інвалідності, вдовства, старості чи іншого випадку втрати засобів для існування через обставини, які не залежать від людини [1]. Пенсійне забезпечення є важливим складником системи соціального захисту як нинішніх пенсіонерів, так і працюючих громадян (які повинні в процесі трудової діяльності заробити гідну пенсію) й є однією з найважливіших соціальних гарантій стабільного розвитку суспільства, оскільки зачіпає інтереси як працездатного, так і непрацездатного населення. Пенсійне забезпечення регулюється міжнародною конвенцією Міжнародної організації праці про мінімальні норми соціального забезпечення № 102 від 28 червня 1952 р., яка визначає дев'ять видів соціального забезпечення: пенсії по старості, у разі втрати годувальника, по інвалідності (внаслідок загального захворювання), у зв'язку з нещасним випадком на виробництві та професійним захворюванням, допомогу в разі хвороби, вагітності й пологів, безробіття, сімейну та медичну допомогу [2].

Функціонування державної системи пенсійного забезпечення повинне бути спрямоване на досягнення головної мети – реалізацію конституційних прав усіх громадян на отримання матеріального забезпечення у разі втрати працездатності, внаслідок старості, інвалідності, втрати годувальника та в інших випадках, установлених законодавством.

Проблеми пенсійного забезпечення в Україні плідно досліджують В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова., О.Д. Вовчак., В.І. Грушко, О.М. Залетов, М.С. Клапків, Е.М. Лібанова, Н.М. Ткаченко, В.В. Шахов та ін. Проте відкритим залишається питання обрання моделі пенсійного забезпечення, оскільки з кожним роком в Україні зростає кількість проблем у сфері пенсійного забезпечення, які вирішуються надзвичайно повільно, а прийняті нормативні акти виявляються малоефективними.

За останні кілька років в Україні з'явилося нове поняття – «раптова бідність», з яким раніше не доводилося стикатися. До загострення соціальних проблем призвели анексія Криму, бойові дії на сході та майже 2 млн. вимушених переселенців. Діюча пенсійна система в таких умовах не виконує своїх двох основних функцій – захисту громадян похилого віку від зубожіння та забезпечення зв'язку між розміром пенсії та трудовим внеском. Україні потрібна ефективна пенсійна реформа, що має базуватися на сучасних економічних принципах та підходах.

Розділ 1. Аналіз системи пенсійного забезпечення в Україні

З липня 2003 р., відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення», у країні триває пенсійна реформа, якою передбачено створення трирівневої системи пенсійного забезпечення, а саме: система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, накопичувальний складник та недержавне пенсійне страхування (табл. 1). Окрім того, вітчизняне пенсійне законодавство передбачає дві форми пенсійного страхування – обов'язкову і добровільну [4].

Перший та другий рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять *систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування*, другий та третій рівні – *систему накопичувального пенсійного забезпечення*. Громадяни України можуть бути учасниками та отримувати пенсійні виплати одночасно з різних рівнів системи пенсійного забезпечення. Обов'язковість участі або обмеження щодо участі громадян у відповідних рівнях системи пенсійного забезпечення в Україні та отримання пенсійних виплат встановлюються законами з питань пенсійного забезпечення.

Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом.

Пенсійна система розвинених країн сформувалася, коли частка населення пенсійного віку була невеликою і незначних внесків до пенсійних фондів було достатньо, щоб мати гідні пенсії. Проте з часом пенсійні виплати почали збільшуватися через те, що нові солідарні системи обіцяли значні виплати поколінням, які вийшли на пенсію в 60–70-х роках ХХ ст. та значно зменшували бідність серед населення похилого віку.

Криза солідарної системи в деяких країнах настала вже в 70-х роках ХХ ст.: пенсійні системи деяких країн були на межі банкрутства (країни Латинської Америки та Східної Європи), в інших країнах вони створювали додаткову напругу для державних фінансів. Така ситуація виникла в результаті низки факторів: старіння населення, неможливості збільшити внески за рахунок залучення нових груп населення, збільшення рівня ухилення від сплати високих пенсійних внесків, високого розміру пенсій відносно зарплат, пенсійних пільг. До кризи державних фінансів додалася криза на ринку праці та ринку капіталів, що заважало економічному зростанню як єдиному виходу із цієї ситуації.

Здобувши державну незалежність у серпні 1991 р., Україна мала на той час одну найбільших у Європі (майже 52 млн осіб) чисельність населення, автоматично успадкувала радянську солідарну пенсійну систему з незначними змінами від командної системи. А другий накопичувальний рівень пенсійного забезпечення ще досі не запрацював, хоча нормативна база була створена ще в 2003 р. Існувала невідповідність за суттю і формою. Крім того, зменшилася кількість платників страхових внесків та збільшилося навантаження на працююче населення. У 1997–1998 рр. виникли проблеми з наповненням Пенсійного фонду, почався його дефіцит, який до 2016 р. зріс до 144,9 млрд грн. У результаті затяжної фінансової кризи впродовж 2010–2015 рр. знизилася частка заощаджень домогосподарств, тобто населення перестало відкладати кошти через низький рівень доходів, тому недержавне пенсійне забезпечення залишається в зародковому тані та становить лише 4%.

Соціально-демографічна ситуація, кількісний та якісний склад населення можуть стимулювати чи гальмувати виникнення конфліктних ситуацій,

Трирівнева система пенсійного забезпечення в Україні та її характеристика

Характеристика рівня системи пенсійного забезпечення	Суб'єкти та принципи
<p>1. Загальнообов'язкове державне пенсійне страхування - економічність.</p> <p>Перший рівень – солідарна система пенсійних виплат – базується на принципі солідарності поколінь; пенсійні виплати здійснюються з коштів, які надходять від платників податків. Розмір пенсій залежить від розміру заробітної плати та страхового стажу. Діють єдині правила щодо страхового стажу, сплати пенсійних внесків; на засадах солідарності і субсидування здійснюється виплата пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду; така система не передбачає ніяких пільг. Неофіційно поділяється на кілька підвидів, де одні отримують пенсію на загальних підставах, а інші – на пільгових умовах (так звані спецпенсіонери).</p> <p>З 01.01.2011 сплачується один-єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ) замість чотирьох страхових внесків як консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі.</p> <p>На фінансові можливості солідарної пенсійної системи вирішальний вплив має співвідношення пенсіонерів та платників страхових внесків.</p>	<p>Суб'єкти та принципи</p> <ul style="list-style-type: none"> • застраховані особи, а в окремих випадках – члени їх сімей та інші особи; • страховальники; • Пенсійний фонд; • уповноважений банк; • підприємства, установи, організації, що здійснюють виплату і доставку пенсій. <p>Принципи:</p> <ul style="list-style-type: none"> • законодавчого визначення умов і порядку здійснення загальнообов'язкового державного пенсійного страхування; • обов'язковості страхування осіб, які працюють на умовах трудового договору (контракту) та інших підставах, передбачених законодавством, а також осіб, які забезпечують себе роботою самостійно, фізичних осіб – підприємців; • права на добровільну участь у системі загальнообов'язкового пенсійного страхування осіб, які не підлягають загальнообов'язковому державному пенсійному страхуванню; • заінтересованості кожної працездатної особи у власному матеріальному забезпеченні після виходу на пенсію; • рівноправності застрахованих осіб щодо отримання пенсійних виплат та виконання обов'язків стосовно сплати страхових внесків; • диференціації розмірів пенсій залежно від тривалості страхового стажу та розміру заробітної плати (доходу); • солідарності та субсидування в солідарній системі; • фінансування видатків на виплату пенсій, надання соціальних послуг за рахунок страхових внесків, бюджетних коштів і коштів цільових фондів (ЄСВ); • спрямування частини страхових внесків до накопичувальної системи пенсійного страхування для здійснення оплати договорів страхування довічної пенсії і одноразової виплати залежно від розмірів накопичень застрахованої особи з урахуванням інвестиційного доходу;

	<ul style="list-style-type: none"> • державних гарантій реалізації застрахованими особами своїх прав; • гласності, прозорості та доступності діяльності Пенсійного фонду; • обов'язковості фінансування за рахунок коштів Пенсійного фонду витрат, пов'язаних із виплатою пенсій та наданням соціальних послуг; • цільового та ефективного використання коштів; <p>відповідальності суб'єктів системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування за порушення норм законодавства або неналежне виконання покладених на них обов'язків.</p>
<p>2. Накопичувальна система пенсійного страхування – дієвість, динамічність, результативність</p> <p>Другий рівень пов'язаний із запровадженням системи загальнообов'язкового накопичувального пенсійного страхування. Суть: частина обов'язкових внесків до пенсійної системи буде накопичуватися в єдиному накопичувальному фонді й обліковуватися на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян, які (або на користь яких) сплачуватимуть такі внески.</p> <p>Базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді (НФ) або у відповідних недержавних пенсійних фондах (НДФ) та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат.</p>	<p>2. Накопичувальна система пенсійного страхування – дієвість, динамічність, результативність</p> <p><i>Суб'єкти:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • особи, від імені та на користь яких здійснюється накопичення та інвестування коштів; • підприємства, установи, організації та фізичні особи, що здійснюють перерахування внесків до системи накопичувального пенсійного забезпечення; • Накопичувальний фонд; • недержавні пенсійні фонди (НДФ); • юридичні особи, які здійснюють адміністративне управління та управління фондом і недержавними пенсійними фондами та управління їх пенсійними активами; • зберігач; • страхові організації; • інші суб'єкти системи накопичувального пенсійного забезпечення можуть бути визначені законами України.
<p>3. Ндержавне пенсійне страхування – інтенсивність, прибутковість, фінансова стійкість</p> <p>Третій рівень пов'язаний із запровадженням системи недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень для отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення.</p> <p>Основу такої системи будуть становити недержавні пенсійні фонди, які функціонують</p>	<p>3. Ндержавне пенсійне страхування – інтенсивність, прибутковість, фінансова стійкість</p> <p><i>Суб'єкти:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • страхові організації, які уклали договори страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті; • банківські установи, які уклали договори про відкриття пенсійних депозитних рахунків; • вкладники та учасники пенсійних фондів; • вкладники пенсійних депозитних рахунків; • фізичні та юридичні особи, які уклали договори страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті; • засновники пенсійних фондів

Закінчення таблиці 1

<p>за тими ж принципами, що визначені для обов'язкової накопичувальної пенсійної системи. Пенсійні виплати у системі недержавного пенсійного забезпечення здійснюються незалежно від солідарних та накопичувальних пенсійних виплат загальнообов'язковому державному пенсійному страхуванню.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • роботодавці – платники корпоративних пенсійних фондів; • саморегульовані організації суб'єктів, які надають послуги у сфері недержавного пенсійного забезпечення; • органи державного нагляду і контролю у сфері недержавного пенсійного забезпечення; • адміністратори пенсійних фондів; • компанії з управління активами (КУА); • зберігачі; • аудитори; • особи, які надають консультаційні та агентські послуги відповідно до законодавства. <p><i>Принципи:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • гарантоване забезпечення застрахованій особі регулярного доходу (довічного або на визначений термін) після закінчення нею трудової діяльності; • накопичення необхідної суми пенсійного резерву за рахунок періодичної сплати страхових внесків протягом трудової діяльності; • накопичення необхідної суми пенсійного резерву за рахунок періодичної сплати страхових внесків протягом страхової діяльності; • наперед визначений обсяг страхової гарантії (сума страхових виплат) ; • сплата страхових внесків особисто застрахованою особою або за рахунок коштів страховальника – роботодавця; • заборону викупу суми накопиченого пенсійного резерву страховальником – роботодавцем; • забезпечення безперервності переходу прав страховальника від одного роботодавця до іншого; • неможливість дострокового виходу із системи недержавного пенсійного забезпечення (за винятком зміни країни проживання або настання критичного стану здоров'я цієї застрахованої особи); • виплату ануїтету (довічного або на строк), що відповідає сумі пенсійного резерву, після закінчення трудової діяльності за будь-яких обставин; • виплату разової суми під час виходу на пенсію як одноразової допомоги; • обов'язкове страхування життя і, за згодою застрахованої особи, її здоров'я та працездатності протягом терміну сплати внесків або довічно; • можливість успадкування частини накопиченого пенсійного резерву застрахованої особи у разі її смерті протягом трудової діяльності (у період сплати внесків) спадкоємцями цієї особи.
--	--

згуртовувати націю чи каталізувати прояви сепаратизму, тобто відчутно впливати на розвиток держави навіть за стабільної міжнародної ситуації. Швидка трансформація політичної, економічної та соціальної сфер життя спричинила глибоку соціально-економічну кризу, яка вразила всі верстви населення. Неготовність та непристосованість більшості населення до нових умов, різке падіння рівня життя зумовили глибоку соціально-демографічну кризу, яка має значну інерційність [7, с. 203].

Головними причинами незадовільного пенсійного забезпечення є економічна криза і пов'язані з нею низькі надходження до Пенсійного фонду та демографічні фактори, які нині є чи не найбільш серйозним бар'єром на шляху реформування системи соціального забезпечення населення України загалом і пенсійної системи як її невід'ємної складової частини, зокрема питома вага людей пенсійного віку в Україні нині найвища в СНД. Окрім того, впродовж 35-річного періоду не забезпечується просте заміщення поколінь через низьку народжуваність та високу смертність населення працездатного віку, зберігається негативна вікова структура сальдо зовнішньої міграції (вплив населення 20–40 років на навчання та роботу і повернення після досягнення пенсійного віку, а з 1994 р. взагалі від'ємне сальдо).

Розділ 2. Дослідження та класифікація національних моделей пенсійного забезпечення

Пошук ефективної моделі пенсійного забезпечення здійснюється в усіх цивілізованих країнах. Сучасні системи пенсійного забезпечення, що функціонують у різних країнах, не схожі між собою. Немає країн, пенсійні системи яких збігаються за принципами та організаційними засадами функціонування, охопленням учасників (усе населення чи окремі категорії зайнятих), методами оподаткування та подолання інфляції, правилами, що регламентують пенсійні внески та виплати, тощо. Кожна з пенсійних систем більшою чи меншою мірою відповідає рівню та стабільності економічного розвитку країни, її масштабам, традиціям, накопиченому досвіду соціального забезпечення, ступеню організованості найманих працівників. Національні пенсійні системи постійно адаптуються до нових соціально-економічних умов і демографічних особливостей населення країни.

На підставі цих критеріїв виділяють дві основні моделі пенсійного забезпечення: 1) універсальні системи пенсійного забезпечення; 2) системи, що побудовані за страховим принципом. Відмінності ґрунтуються на особливостях організації та функціонування двох основних моделей соціального забезпечення – моделі німецького канцлера О. Бісмарка (континентальна (класична модель)) та моделі британського економіста У. Беверіджа (англосаксонська (ліберально-демократична)).

Принципова відмінність двох систем полягає в методах фінансування соціального забезпечення. У 1883–1889 рр. Отто фон Бісмарк уперше у світі в законодавчому порядку ввів у Німеччині систему соціального забезпечення, засновану на страхових принципах. У. Беверідж в 1942 р. запропонував фінансувати соціальне забезпечення за рахунок податків. Кожна із систем відображала особливості конкретного історичного періоду, його економіко-політичну специфіку.

Тепер більшість пенсійних систем функціонує як змішані, що побудовані на принципах як першої, так і другої моделей і використовують як розподільчі методи фінансування (обов'язкове пенсійне страхування), так і додаткові

пенсійні програми виробничого забезпечення за розподільчим принципомі на основі капіталізації внесків. Нині страхові системи пенсійного забезпечення базуються, як правило, на таких принципах:

- 1) страхування переважно економічно активного населення;
- 2) фінансування пенсійних виплат переважно із внесків застрахованих осіб та роботодавців;
- 3) залежність виплат, що надаються, від страхового стажу та попереднього доходу застрахованого.

Пенсійна система у більшості країн світу до цього часу заснована на принципі солідарності поколінь, коли пенсії пенсіонерам виплачуються з обов'язкових платежів, які у цей час платять працюючі громадяни. Ця система на Заході називається Pay as You Go « (PAYG), що можна перекласти як «виплата по ходу». PAYG становить перший рівень пенсійних систем країн світу. Проблема полягає у тому, що цей рівень стає все більше ненадійним. Це призводить до збільшення зобов'язань держави перед пенсіонерами, вимушеного збільшення обов'язкових пенсійних відрахувань, зростання видатків на фінансування пенсійної системи PAYG, які навіть у розвинутих країнах сягають 10% ВВП (табл. 2). Вирішити проблему можна шляхом переходу до більш сучасних та ефективних систем другого рівня (заснованого на внесках підприємств і можливості інвестування цих активів), а також до добровільних пенсійних нагромаджень громадян – третього рівня пенсійної системи [10].

Пенсійне забезпечення у більшості розвинених країн за ступенем достатності здійснюється на трьох рівнях (так звана трирівнева система).

Таблиця 2

Огляд пенсійного ринку Європи

Країна	Населення млн. осіб	Перший рівень (PAYG)	Другий рівень	Третій рівень	Частка ВВП на фінансування PAYG, 2000 р.	Частка ВВП на фінансування PAYG, 2050 (оцінка)
Великобританія	69,3	С	Д	П	5,1	3,9
Ірландія	3,7	П	Д	П	4,6	9,0
Нідерланди	15,8	П	Д	С	7,9	13,6
Швейцарія	7,1	П	П	П	н/д	н/д
Данія	5,3	Д	Д	С	10,2	13,2
Швеція	8,9	Д	С	Д	9,0	10,0
Італія	57,6	Д	С	С	10,3	14,6
Бельгія	10,2	Д	С	С	9,3	12,6
Португалія	10,0	Д	С	С	11,3	16,0
Іспанія	39,4	Д	С	С	9,4	17,7
Австрія	8,1	Д	С	С	14,5	15,1
Греція	10,5	Д	С	С	н/д	н/д
Франція	59,0	Д	С	С	н/д	н/д

*Умовні позначки: Д – домінуюча; П – має проміжне положення; С – порівняно слабка.

Джерело: *Salomon Smith Barney. Merrill Lynch*

Тобто існує три базові інститути пенсійного страхування, об'єднання яких дає змогу одержати різні комбінації моделей пенсійних систем:

1. Соціальна допомога – у розвинутих країнах вона відіграє роль механізму боротьби з бідністю.

2. Обов'язкове пенсійне страхування всіх найманих осіб і більшості самозайнятого населення. Ціль – страхування за допомогою колективних (масових) форм страхування ризиків життєвого рівня, досягнутого в працездатний період життя.

3. Особисте добровільне страхування за допомогою накопичення достатніх фінансових засобів для довічної ренти. У деяких країнах воно відіграє роль основного механізму самозахисту працівників у період припинення ними трудової діяльності.

Використання всіх трьох складників у рамках єдиної системи пенсійного забезпечення дає змогу найбільш надійно застрахуватися від різних ризиків, у тому числі від урядових або економічних криз.

В офіційних документах ЄС для здійснення реформи пенсійного забезпечення встановлені конкретні завдання, що охоплюють період з 1998 по 2020 р. Передбачається, що за цей період частка в пенсійних виплатах PAYG (перший рівень) знизиться з 84% до 64%, набагато зросте роль другого рівня (з 12% до 29%), а незначна нині частка третього рівня потроїться з (1,5% до 4,5%). При цьому сума приватних пенсійних активів у 2020 р. зросте з 2 до 11,8 трлн. євро. Таким чином, реформа полягає в переході від державної соціальної розподільчої системи до державного та недержавного пенсійного страхування [10].

Сучасний світовий досвід свідчить про те, що за кордоном успішно функціонують різні моделі пенсійних систем. Пенсійні системи більшості країн складаються з різних інститутів соціального захисту, тому між собою вони відрізняються тим, який інститут пенсійного забезпечення відіграє домінуючу роль. Розглянемо пенсійні системи деяких західноєвропейських країн, країн Латинської Америки, пострадянських країн тощо (табл. 3).

З'явилися гібридні моделі, в яких приватні інститути соціального обслуговування фінансуються за рахунок державних програм соціального страхування, або ж застосовуються різні підходи до різних видів соціального забезпечення. Крім того, ще існують країни з нерозвиненою системою соціального забезпечення, де блага цивілізації (пенсійне забезпечення, соціальне обслуговування, медичні послуги тощо) безпосередньо залежать від фінансового добробуту людини в даний конкретний момент і практично зовсім не гарантуються державою. Наприклад, у Китаї політики тільки починають запроваджувати пенсії для всіх громадян. Проаналізуємо детальніше окремі зарубіжні моделі пенсійного забезпечення.

Американська модель вважається накопичувально-солідарною і характерна для США, деяких країн Латинської Америки, Португалії. Соціальне забезпечення є одним з основних пунктів політики уряду США. Середній американець має можливість забезпечити собі три пенсії: державну, приватну корпоративну і приватну індивідуальну. Під час реалізації пенсійних програм другого рівня учасники мають право вибирати інвестиційні проекти, куди фонди зобов'язані перевести їх пенсійні внески. Усі виплати фінансуються за рахунок податку на прибуток працівників і роботодавців. У середньому допомога становить \$1 269 на місяць. Американець може вийти на пенсію в 62 роки, однак він буде отримувати державну допомогу в повному обсязі лише в 66 років (у 67 – для тих, хто народився після 1959 р.).

Пенсійні системи країн світу

Країна	Перший рівень	Другий рівень	Третій рівень
Великобританія	<p>Базова державна пенсія (BasicStatePension, BSP) – її одержують чоловіки, старші 65 років і жінки, старші 60 років, які виплачували необхідні страхові внески у відповідний період часу.</p> <p>В рамках базового рівня можливо одержання мінімальної допомоги (PensionCredit) виплата з 65-літнього віку.</p>	<p>Забезпечується державною пенсійною програмою (StateSecondPension, S2P), що передбачає виплати, заробіткам. Пропорційні заробіткам. Працівник, який не бажає брати участь у програмі, може з неї вийти, однак у цьому разі він зобов'язаний брати участь у будь-якій програмі третього рівня.</p>	<p>1) Професійні пенсійні системи (укладення колективного договору з роботодавцем).</p> <p>2) Накопичення пенсії на основі індивідуальних пенсійних ощадних рахунків з установами розміром внесків.</p> <p>3) Страхові компанії (велика кількість програм)</p>
Швеція	<p>RAYG (умовно-накопичувальна) – є перерозподільною, формується із внесків, що складають 16% заробітної плати. Виплата з 61 року, але можна її оформляти і пізніше. Гарантована пенсія – виплачується тим, хто одержує невелику пенсію I і II рівнів або зовсім її не отримує.</p>	<p>Залежить від заробітної плати працівника (2,5% зарплати на перераховується на індивідуальний пенсійний рахунок).</p>	<p>Приватні пенсійні фонди (їх понад 500), які жорстко контролюються Міністерством фінансів Швеції.</p>
Франція	<p>Для працівників приватного сектору пенсія складається з двох частин: базової і додаткової. Базова розраховується як частина середньої заробітної плати за кращі роки трудової діяльності. Додаткові внески здійснюються за схемами ARRCO для некваліфікованого персоналу і AGIRC для управлінської ланки і кваліфікованих кадрів.</p> <p>Для держслужбовців – тільки базова пенсія, обчислювальна на основі останньої заробітної плати з урахуванням кількості років сплати внесків. Однак базова частина буде більшою, ніж у працівників приватного сектору.</p>	<p>Професійні добровільні схеми (PRESVR), що можуть ґрунтуватися на основі принципу RAYG або бути цілком накопичувальними (залежно від професійної групи працівника).</p>	<p>Індивідуальні добровільні пенсійні плани (PEIR).</p>

Закінчення таблиці 3

Німеччина	Державне обов'язкове пенсійне страхування – залежить від стажу та заробітної плати.	Корпоративне пенсійне страхування (або пенсії від підприємства) – не є обов'язковим.	Приватне страхування.
США	Загальна федеральна програма (ЗФП). Щоб отримати державну пенсію, робітник і підприємство повинні щомісяця сплачувати разом до OASI (аналог пенсійного фонду) 10,52% від зарплати. Залежить від стажу та заробітної плати (у розрахунок беруться 35 найбільш прибуткових років).	Приватна колективна за місцем роботи – учасники мають право вибирати інвестиційні проекти, куди фонди зобов'язані спрямовувати їх пенсійні внески.	Приватна індивідуальна, яку забезпечують недержавні пенсійні фонди, банки та страхові компанії.
Японія	Базова пенсія – передбачає механізм гнучкого пенсійного віку, мінімальний стаж – 25 років, максимальний – 40 років.	Державна і професійна – джерелом фінансування є внески роботодавців та осіб, що підлягають обов'язковому пенсійному страхуванню. Ставка внеску поділяється в рівних частках між роботодавцем і застрахованим.	—
Чилі	Обов'язкова накопичувальна пенсія – відрахування 10% заробітної плати працівником в один із приватних пенсійних фондів, жорстко контрольованих державою.	Обов'язкове страхування (3%) – це страховка на випадок настання інвалідності і втрати годувальника.	—
Мексика	Солідарна система – встановлюється мінімальний розмір пенсії кожному громадянину.	Обов'язкова накопичувальна система.	—
Казахстан	Перерозподільна пенсійна система – розмір пенсії становить від 60 до 75% середньомісячного доходу і залежить від стажу. Поступово передбачається введення базової пенсії.	Добровільна накопичувальна пенсія-фінансується з обов'язкових внесків у розмірі 10% доходу працівника.	—

Джерело: складено авторами за даними [13; 16–19]

Бразильська модель. У 1980 р. Бразилія заснувала пенсійну систему, яка вважається однією з кращих у світі. Система фінансується за рахунок податку на заробітну плату. Бразильцям досить пропрацювати 15 років для того, щоб отримувати мінімальну пенсію в 65 років (60 для жінок). Чоловіки можуть вийти на повну пенсію в 53, якщо їх стаж перевищив 30 років. Жінки можуть не працювати в 48, якщо їх стаж досяг 25 років.

Німецька модель (виробнича) має ті ж три рівні, а її особливістю є те, що на підприємстві створюється самоврядний структурний підрозділ, що займається корпоративною й особистими пенсійними програмами працівників. Накопичені кошти йдуть на відновлення і модернізацію підприємства. Цю модель використовують в Австрії, Бельгії, Франції, Греції, Швеції та інших країнах. Система пенсій у Німеччині передбачає виплату 58% від останньої зарплати. Німці можуть вийти на пенсію в 65 років, однак вік поступово піднімається. Люди, народжені після 1964 р., зможуть отримувати допомогу після 67 років.

Японська модель («умовно-накопичувальна», тому що де-юре – це солідарна модель, а де-факто – накопичувальна, в якій держава «своєрідно» взяла на себе функції недержавного пенсійного фонду). Основою пенсійної системи є державне соціальне забезпечення, що фінансується з бюджету, але забезпечене за рахунок пенсійних внесків самих працівників та роботодавців. У зв'язку зі старінням населення і зростанням числа пенсіонерів в Японії функціонує дворівнева модель. Основу базової пенсії становлять пенсійні внески застрахованих громадян, підприємців і дотації держави (приблизно одна третина). Розмір базової пенсії встановлюється законодавчо щорічно 1 квітня в твердій сумі. Розмір пенсії достатній для задоволення основних потреб. Джерелом фінансування додаткових пенсій другого рівня є внески роботодавців і працівників, але виступають вони у формі додаткових пенсій: державної та корпоративної. У цілому старіюче населення Японії також зіткнулося з проблемою фінансової допомоги пенсіонерам покоління бебі-буму. Всі працівники отримують базову допомогу в розмірі \$657 із фонду, який частково фінансується за рахунок відрахувань із зарплат, а другий тип пенсій залежить від заощаджень, які пенсіонер встиг зробити протягом життя. Допомога становить не більше 25% від допенсійного заробітку.

Ця модель характерна для Великобританії, Австралії, для деяких країн Північної Європи.

Пенсійна система Великобританії побудована за принципом запобігання бідності, а не надання зручностей. Британські пенсіонери отримують лише 38% від своїх попередніх доходів, набагато менше, ніж німецькі, італійські та французькі працівники. У Британії пенсія ділиться на дві частини. Першу допомогу в розмірі \$177,34 на тиждень отримують усі працівники, які пропрацювали в країні 30 років і більше. Друга державна пенсія нараховується залежно від прибутку кожного окремого співробітника.

У 1993 р. уряд Австралії зобов'язав роботодавців вносити суму, яка дорівнює 9,25% доходу працівника до пенсійного фонду. Австралійці не можуть зняти гроші зі своїх рахунків до виходу на пенсію. Таким чином, кожен сам забезпечує свою старість.

Чилійська накопичувальна модель уведена А. Пиночетом у 1981 р. Чилі довгий час залишалася єдиною країною, що повністю замінила солідарну систему обов'язковою накопичувальною пенсійною системою, до якої кожен працівник вносив 10% свого заробітку. Причини заміщення були дуже схожими до українських реалій: високі внески, значний дефіцит державного бюджету та

недостатність коштів для виплати пенсій у солідарній системі, необхідність стимулювання розвитку економіки, несправедливість пенсійних виплат та низький рівень пенсій, високий рівень ухилення від сплати внесків. Ця модель повинна була виключити вплив держави і політики на систему пенсійного забезпечення. Пенсійна програма розрахована на 40 років. Модель дворівнева. У Чилі були створені приватні фонди з індивідуальними накопичувальними рахунками, які повинні забезпечити майбутніх пенсіонерів, тобто тих, хто на час проведення реформи ще працювали і були відносно молодими. Основний принцип чилійської пенсійної системи: працівник за власним бажанням обирає собі НПФ, до якого роботодавець зобов'язаний спрямувати внески.

Цю модель узяли за основу Аргентина, Перу, Колумбія.

Казахська накопичувальна модель уведена з 1 січня 1998 р. Відмінністю від чилійської моделі є те, що першим рівнем є обов'язкові щомісячні пенсійні внески у розмірі 10% зарплати до державного пенсійного фонду. А також діють 14 недержавних пенсійних фондів, які здійснюють індивідуальні та корпоративні накопичувальні пенсійні програми. У Казахстані діє трирівнева система захисту пенсійних накопичень: державна гарантія обов'язкових внесків у накопичувальних пенсійних фондах, гарантія пенсійних фондів і організацій, що здійснюють управління пенсійними активами; самостійне страхування своїх нагромаджень та пенсійних активів.

Очевидно, що найкраще пенсійне забезпечення в країнах із високим рівнем добробуту, там, де люди багато заробляють, а їх пенсійні виплати трохи нижчі від рівня зарплат. На перші позиції, відповідно до цього критерію, виходять європейські країни, де системи пенсійного забезпечення дають людям, які припинили працювати, змогу зберегти більшу частину отриманого доходу. При цьому пенсіонерам, як правило, надаються податкові пільги. Наприклад, у Данії 90% людей, які працювали повний робочий день, отримують пенсію компанії. Типовий пенсіонер має майже 95% середнього передпенсійного заробітку. Найбідніші пенсіонери отримують щорічну допомогу \$1400. Вік виходу на пенсію становить 65 років.

Для порівняння, населення Китаю стрімко старіє, у країні не вистачає працівників для відрахувань до пенсійного фонду. Зараз міські робітники платять 8% від свого доходу, а їх роботодавці перераховують 20% до пенсійного фонду. Середня пенсія дорівнює половині передпенсійного заробітку. Чоловіки мають право піти на пенсію в 60 років, жінки – із 50 до 55. Тільки половина дорослих отримують пенсію з державних відрахувань. У 2009 р. Китай увів пенсійний план для сільської місцевості. Там пенсіонери отримують в середньому \$12 на місяць.

У Південній Кореї урядова програма передбачає виплати залежно від середнього доходу та стажу. Повні пенсії доступні у віці 60 років. Пенсіонери можуть розраховувати на половину середнього доходу. У країні зафіксовано найвищий рівень бідності серед пенсіонерів у розвинених країнах: 45,1%, порівняно із середнім 13,5%.

Досвід деяких країн, насамперед Польщі та Угорщини, показує, що вміле поєднання солідарної системи, індивідуальних пенсійних програм та приватних пенсійних фондів, запровадження «перехідних» пенсій, покриття витрат на проведення пенсійної реформи за рахунок надходжень від приватизації дають змогу здолати труднощі пенсійної реформи. Проблеми переходу до ринкової економіки і реформування систем пенсійного забезпечення у цих країнах було пом'якшено завдяки ефективній системі управління пенсійними фондами,

чіткому розмежуванню пенсійних коштів і соціальної допомоги, а також запровадженню системи стимулів для накопичення пенсійних внесків.

Розділ 3. Реформування системи пенсійного забезпечення в Україні

Україну, на думку експертів, у 2017 році чекає шокова пенсійна реформа, у разі успішної реалізації якої три чверті пенсіонерів відчують позитивні зміни, а країна зможе подолати дефіцит Пенсійного фонду до 2024 р. Нова система пенсійного забезпечення громадян має стати соціально справедливою і встановлювати однаковий підхід до нарахування пенсій для усіх працюючих. Основними завданнями пенсійної реформи є:

- забезпечення фінансової стабільності пенсійної системи;
- встановлення залежності розмірів пенсій від величини заробітку і трудового стажу;
- підвищення рівня життя пенсіонерів;
- заохочення громадян до заощадження коштів на старість;
- створення ефективнішої та більш дієвішої системи адміністративного управління у пенсійному забезпеченні.

На розмір пенсії в Україні нині впливають два фактори: тривалість трудового стажу та розмір заробітку під час попередньої трудової діяльності. Причому перший фактор є домінуючим. Щоб претендувати на пенсію, громадянин повинен мати мінімальний страховий стаж. Якщо ж у громадянина є повний трудовий стаж (для жінок він становить 30 років, для чоловіків – 35 років), то цього достатньо для встановлення мінімального розміру пенсії на рівні прожиткового мінімуму. Із 2017 р. відбулося відокремлення поняття «повний трудовий стаж» і «страховий стаж». Страховим буде вважатися тільки стаж, розпочинаючи з 2000 р., коли були створені індивідуальні «пенсійні справи». Із 1 січня 2018 р. для отримання пенсії необхідно мати мінімальний «новий» страховий стаж на рівні 16 років (за загального страхового стажу не менше 25 років) із поступовим його підвищенням до тих пір, поки стаж не досягне 35 років у 2036 р.

У страховий стаж включається тільки той період, за який перераховувалися страхові внески. Якщо людина, наприклад, була відправлена у примусову відпустку за свій рахунок або роботодавець не здійснював відповідні виплати за працівника через різного роду обставини, то цей період у страховий стаж не включається.

В Україні, за оцінками експертів, із 26 млн. працездатних громадян нині внески сплачують лише 10 млн. осіб, тобто контракт поколінь виконується приблизно на 40%. Дефіцит Пенсійного фонду України є другим за розміром у світі по відношенню до ВВП країни [20]. Як очікує влада, пенсійна реформа змусить молодих громадян задуматися про своє пенсійне забезпечення та сплачувати пенсійні внески, а людей похилого віку – впорядкувати сплату єдиного соціального внеску.

Уряд України в рамках пенсійної реформи планує з 1 жовтня 2017 р. провести підвищення пенсій, яке охопить, за попередніми розрахунками, 5,6 млн українців, а також скасувати оподаткування пенсіонерів, які працюють. Зокрема, за словами прем'єр-міністра, для 1,308 млн. пенсіонерів підвищення пенсій становитиме до 200 грн., для 1,208 млн. осіб – від 200 до 500 грн., для майже 2 млн. пенсіонерів вони збільшаться на суму від 500 до 1 000 грн., а для 1,1 млн. – більш ніж на 1 000 грн. на місяць [12]. Але, з іншого боку, за різними оцінками, приблизно 15 млн. осіб (люди віком від 35 до 60 років) можуть бути

позбавлені права отримувати пенсію, зокрема 4,2 млн. українців, які нині не мають роботи [8].

Ураховуючи різку зміну державою «правил гри», на практиці така пенсійна реформа може остаточно підірвати довіру з боку суспільства до системи державного пенсійного забезпечення. За останні 13 років це вже третя спроба реформування національної пенсійної системи. Перша реформа пенсійної системи відбулася в 2004 р. і полягала у створенні страхової пенсійної системи, яка, на жаль, так і не запрацювала в Україні в повному обсязі, як це очікувалося. Друга реформа відбувалася в 2011 р. Результатом реформи 2011 р. стало збільшення розмірів страхового внеску та підвищення пенсійного віку для жінок. Реформа 2017 р. викликає побоювання у суспільства щодо того, що особи, яким 30–40 років сьогодні, взагалі можуть не отримати пенсію від держави, тому може змусити молодих українців шукати альтернативні шляхи свого пенсійного забезпечення на противагу очікуванням уряду.

Кардинальна проблема української реформи пенсійного забезпечення полягає у тому, що основною підставою для нарахування пенсій є безперервний страховий стаж, а не сумарний розмір пенсійних внесків особи. У країні, де високі тінізація економіки та трудова міграція, де значна частина працездатного населення перебуває на «заробітках» за кордоном, такий підхід є досить жорстким, оскільки позбавляє людей можливості отримання пенсій у майбутньому. Проблема нелегальної зайнятості є винятково актуальною для України. У такому разі особа, що працює та отримує доходи, або зовсім не сплачує єдиний соціальний внесок, або сплачує його мінімальний розмір. На нашу думку, основним критерієм призначення пенсії особі має стати мінімальний розмір пенсійних внесків, за якого людина має право отримувати трудову пенсію. Проте якщо її трудовий стаж невеликий, то і розмір пенсійного забезпечення такої людини буде низьким. Це загальноприйнята світова практика. З іншого боку, значна частина працівників, що зайняті в державному секторі економіки, зокрема у сфері освіти та медицини, отримують досить низькі зарплати, відповідно, розмір пенсійних внесків таких осіб теж невеликий. Людина може все життя пропрацювати вчителем у сільській школі або лікарем та отримати в старості мізерну пенсію, що є несправедливим із боку суспільства щодо цієї людини.

Проведення пенсійної реформи в країні є важливою вимогою для продовження співпраці України та МВФ. Проте запропонована в травні 2017 р. урядом пенсійна реформа МВФ не задовольнила, оскільки він виступає категорично проти скасування оподаткування пенсій працюючих пенсіонерів, осучаснення пенсій на постійній основі, та, головне, МВФ не підтримав зниження коефіцієнту оцінки вартості року стажу з 1,35 до 1, що може викликати зниження розміру пенсій на третину та спровокувати соціальний вибух у суспільстві. Підвищення ефективного пенсійного віку висувається МВФ як інструмент скорочення дефіциту Пенсійного фонду України. В останньому меморандумі з МВФ українська влада з 1 січня 2018 р. зобов'язалася для економії витрат держбюджету на рівні 3% ВВП збільшити страховий стаж для виходу на пенсію.

Проте, на думку експертів, зокрема Е. Лібанової, поступово підвищувати пенсійний вік та переходити межу у 60 років не варто, оскільки середня очікувана тривалість життя українських чоловіків становить 66,3 роки, а жінок – 76,3 роки [15] Різниця у тривалості життя жінок і чоловіків в Україні становить 10 років (у Європі – 4–5 років). Фактично середньостатистичний

українець після виходу на пенсію у 60 років буде отримувати пенсійне забезпечення лише шість років.

З іншого боку, змушуючи людей похилого віку працювати довше, ми стикнемося з проблемою неможливості забезпечення робочими місцями людей молодого та середнього віку, особливо молоді, яка вперше шукає роботу. Досить поширена в країні ситуація, коли людина вийшла на пенсію за віком, проте змушена працювати ще три-п'ять років через мізерність пенсії, неможливість прожити повноцінно на ці гроші. Пропозиція українського уряду в ході реформи змінити формулу розрахунку пенсій шляхом заміни коефіцієнту 1,35 на 1 призведе ще до більшого зниження пенсій, а саме на 35–45%. Це є прямим порушенням міжнародних норм, оскільки пенсія не може бути менше 40% заробітної плати особи. У протилежному випадку така різка втрата доходу особою під час виходу на пенсію не дасть людині змоги нормально адаптуватися в соціальному плані в майбутньому. Крім того, у нашій країні під час виходу людини на пенсію у неї може втратитися зв'язок із соціумом, оскільки робота є часто єдиною можливістю підтримувати ці зв'язки у людей похилого віку. На цю проблему державі також слід звернути увагу в процесі реалізації пенсійної реформи.

Кожна п'ята особа в Україні – це пенсіонер. Станом на 1 січня 2016 р. в Україні проживало 9,417 млн. осіб віком старше 60 років. Для порівняння, у 1991 р. таких осіб було в Україні 9,631 млн. Тобто фактично за 25 років в Україні відбулося скорочення на 0,214 млн. осіб віком старше 60 років, які можуть претендувати на пенсійне забезпечення. За цей же період із 1991 по 2016 р. в Україні відбулося як різке скорочення населення у цілому, так і скорочення платників податків. Якщо в 1991 р. в Україні проживало 51,944 млн. осіб, то станом на 1 січня 2016 р. – 42,760 млн. Тобто кількість населення зменшилася на 9,184 млн. осіб. Якщо в 1991 р. частка осіб віком старше 60 років у загальній чисельності населення становила 18,54%, то в 2016 р. – уже 22,02%.

Отже, в Україні вичерпаний потенціал демографічного зростання. Ця тенденція буде лише посилюватися. Якщо в європейських країнах проблема старіння нації частково вирішується за рахунок мігрантів, то в Україні немає такої можливості, оскільки приплив мігрантів спостерігався лише в 1991–1993 рр. за рахунок повернення на батьківщину родин після розпаду СРСР.

Достойне пенсійне забезпечення громадян, по-перше, дало б змогу вивільнити робочі місця для молоді та осіб середнього віку, а по-друге, дало б поштовх для сукупного національного попиту, особливо коли для людей срібного віку була б створена належна соціальна та економічна інфраструктура, що заохочувало б таких осіб витратити свої пенсійні заощадження. Пенсійні заощадження, що зберігаються у пенсійних фондах, є також джерелом інвестицій у всьому світі.

Варто погодитися з Е. Лібановою [15], що визначення віку виходу людини на пенсію має зумовлюватися трьома факторами:

- середньою тривалістю перебування на пенсії, що не може бути більшою за середній стаж;
- можливістю збільшити надходження до Пенсійного фонду України (ПФУ) і зменшити його витрати;
- станом економіки країни.

На нашу думку, у процесі реформування пенсійної системи потрібно розв'язати, насамперед, проблему формування дохідної бази ПФУ. Відомо, що джерелами формування бюджету ПФУ є:

- власні кошти Пенсійного фонду;
- кошти, що надійшли з Державного бюджету;
- кошти державних позабюджетних фондів.

Наповнення дохідної частини ПФУ на 90% відбувається за рахунок власних коштів, тому основним завданням у процесі реформи пенсійної системи в 2017 р. є створення таких інституціональних та економічних умови, за яких за всіх працюючих сплачувалися єдині соціальні внески або роботодавцем, або самостійно, або державою. Оскільки пенсійна система у нас солідарна, то розмір пенсії прямо пропорційний розміру єдиного соціального внеску. У 2017 р. підвищення мінімальної зарплати збільшило надходження до Пенсійного фонду. Наступним кроком є підвищення зарплат у бюджетній сфері, що змусить і бізнес поступово підвищити розмір зарплат своїм працівникам. Відповідно, зростуть доходи ПФУ.

Основна частина коштів із державного бюджету України, що була виділена на фінансування пенсійних програм, призначалася для фінансування дотацій на виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами. Оскільки пенсійна система у нас солідарна, то і базова пенсія має бути мінімально диференційована. А диференціація індивідуальних пенсій має досягатися за рахунок індивідуальних пенсійних накопичень.

В Україні для окремих категорій працюючих діє система дострокового виходу на пенсію, що також створює додаткове навантаження на ПФУ. Серед експертів висувуються різні пропозиції вирішення даної проблеми. Наприклад, Е. Лібанова пропонує скасувати систему дострокового виходу на пенсію, а замість неї **запровадити обмеження терміну перебування на певній шкідливій посаді замість пільгових пенсій**: якщо людина працює у шкідливих для здоров'я умовах, то потрібно через відповідну кількість років вивести людину із цього робочого місця. Тобто особа може працювати, скажімо, 10 років на шкідливому для здоров'я виробництві, але опісля переводиться на роботу вже не у важкі умови праці і пенсію отримує усе одно в 60 років [20]. Така система, на нашу думку, цілком життєздатна і дасть змогу зменшити витрати ПФУ, а особі – компенсувати роки праці у шкідливих умовах підвищенням зарплати. Такий закон було прийнято ще в 2003 р., але запровадження даної норми потребує рішучості та політичної волі уряду. Нині це положення всіляко гальмується через політичну непопулярність такого кроку.

В Україні за солідарної системи пенсійного забезпечення існує парадоксальна ситуація. Тоді як мінімальна пенсія в Україні з 1 травня 2017 р. становитиме 1 312 грн. (була 1 247 грн.), існують певні категорії пенсіонерів-чиновників, які отримують пенсії більше 10 тис. грн. А щомісячна спецпенсія колишнього судді Верховного Суду, а нині пенсіонера, може сягати 280 тис. грн. Тобто розрив між мінімальною та максимальною пенсією в Україні може бути в 213 разів. Таким чином, порушується принцип справедливості в суспільстві в процесі пенсійного забезпечення громадян, який гарантується Конституцією України. Вважаємо за необхідне скасування пільгових пенсій для усіх категорій пенсіонерів, окрім виплати пенсій інвалідам, учасникам бойових дій, ветеранам-військовослужбовцям, членам сімей загиблих військових.

Зокрема, у 2017 р. планується запровадити обмеження на пенсії працюючим пенсіонерам-держслужбовцям. Обмежені будуть виплати таким категоріям:

- народним депутатам, прокурорам, що продовжують займати державні посади, вони позбавляються пенсійних виплат;
- суддям, якщо вони після досягнення пенсійного віку, продовжують займати керівні посади;
- не отримуватимуть пенсій і громадяни, що підпадають під статтю про обов'язкове страхування від держави та постраждали внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС, якщо вони обіймають державні посади.

Якщо представники даних категорій пенсіонерів будуть працювати не на державній службі, а на інших посадах чи роботах, вони матимуть право отримувати пенсії на загальних засадах для працюючих пенсіонерів. Вони будуть отримувати виплати в розмірі 85% від призначеної пенсії, але ця сума не повинна перевищувати 150% прожиткового мінімуму [16].

За різними оцінками, нині на 10 платників податків припадає в середньому 11 пенсіонерів [14]. За таких умов криза пенсійного забезпечення неминуха для нашої країни, що, своєю чергою, спровокує погіршення макроекономічних показників розвитку, оскільки дефіцит ПФУ покривається за рахунок коштів державного бюджету. Дохідна частина ПФУ становить 170 млрд. грн., а витратна оцінюється в 250 млрд. грн. Дефіцит у 80 млрд. покривається з державного бюджету України. За умови збереження наявної системи дефіцит власних надходжень до ПФУ становитиме 50% у 2025 р.

Висновки

Пенсійне забезпечення є важливим складником системи соціального захисту та гарантується громадянину Конституцією України. Сучасна демографічна, економічна та політична ситуація в країні викликала глибоку кризу пенсійної системи, яка потребує всебічного реформування. Вивчення міжнародного досвіду у сфері пенсійного забезпечення продемонструвало існування різноманітних моделей пенсійного забезпечення, кожна з яких має як переваги, так і недоліки. Єдиної універсальної моделі немає, крім того, успіхи у сфері пенсійного забезпечення демонструють ті країни, що постійно трансформують свої пенсійні системи з метою пристосування їх до економічних, соціальних, політичних та демографічних змін. Практично в усіх країнах або активно обговорюються, або вже реалізуються заходи для вдосконалення діючих пенсійних систем. Реформи повинні бути розраховані на потреби суспільства та громадян, визначений рівень розвитку економіки, ступінь прозорості фондового ринку. В Україні реформи пенсійного забезпечення покликані, насамперед, збалансувати бюджет Пенсійного фонду України, легалізувати доходи громадян, забезпечити гідну пенсію для осіб, що сумлінно працювали все життя та сплачували єдині соціальні внески. З іншого боку, реформа пенсійної системи має зменшити обсяг необгрунтованих пільг для населення, встановити обмеження максимального розміру пенсій, подалати розрив між мінімальною та максимальною пенсіями, протидіяти корупції та тіншовій економіці, змусити бізнес бути соціально відповідальним перед суспільством. На наше глибоке переконання, потрібна консолідація зусиль суспільства, бізнесу та влади для розв'язання актуальних проблем пенсійного забезпечення в Україні та успішного проведення реформи пенсійної системи.

Список використаних джерел:

1. Загальна декларація прав людини від 10.12.1948 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_015.
2. Конвенція про мінімальні норми соціального забезпечення № 102 від 28 червня 1952 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/993_011.
3. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
4. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 9 липня 2003 р. № 1057-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 47/48.
5. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 8 липня 2010 р. № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
6. Баландюх О. Хто з пенсіонерів стане багатшим. І кому на підвищення пенсій розраховувати не варто / О. Баландюх [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.lviv.ua/2017/04/27/xto-z-pensioneriv-i-na-skilki-z-1-travnua-stane-bagatshim/>.
7. Власюк О.С. Національна безпека України: еволюція проблем внутрішньої політики / О.С. Власюк. – К. : НІСД, 2016. – 528 с.
8. В Україні планують з 1 жовтня підвищити пенсії та скасувати податки для пенсіонерів, які працюють [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economics.unian.ua/finance/1870934-v-ukrajini-planuyut-z-1-jovtnya-skasuvati-podatki-dlya-pensioneriv-yaki-pratsyuyut-ta-pidvischiti-pensiji.html>.
9. Грушко В.І., Чеберяко О.В. Проблеми недержавного пенсійного страхування / В.І. Грушко, О.В. Чеберяко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2006. – № 81–82. – С. 14–16.
10. Залетов О. Роль та місце компаній зі страхування життя в системі недержавного пенсійного забезпечення / О. Залетов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2006/3-4/20060309.html>.
11. Зануда А. Українська демографія: що змінилося за 25 років / А. Зануда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bbc.com/ukrainian/society/2016/08/160801_ukraine_demography_az.
12. Коваленко І. Без пенсій в Україні можуть залишитися від 4 до 15 мільйонів осіб / І. Коваленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.expres.ua/news/2017/05/23/243930-pensiy-ukrajini-mozhut-zalyshytysya-4-15-milyoniv-osib>.
13. Мак Таггарт Г. Пенсійні системи країн світу: порівняльний аспект / Г. Мак Таггарт // Людина і праця. – 2004. – № 7. – С. 7–10.
14. Нарожна Н.І. Доходи пенсійного фонду: оптимізація формування та резерви зростання / Н.І. Нарожна // Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 16(205). – С. 145–149.
15. Орел М. Директор Інституту демографії НАНУ: нам просто нікуди підвищувати пенсійний вік / М. Орел // Україна молода. – 2017. – Вип. 061 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.umoloda.kiev.ua/number/3162/188/111825/>.
16. Пічкоров Р.В. Реформування пенсійних систем: досвід латиноамериканських країн / Р.В. Пічкоров // Фінанси України. – 2004. – № 9. С. 84–91.
17. Bodie, Z. and Merton, R. International pension swaps. – Working Paper no. 2-01, Boston University School of Management, Boston. – 2002.
18. Lindeman, D., Rutkowski, M. and Sluchyskyu, O. The evolution of pension system in Eastern Europe and Central Asia: opportunities, constraints, dilemmas and emerging practices. – World Bank, Washington, D. C. – 2004.
19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ipe.comInvestment&PensionEurope>.
20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economics.unian.ua/finance/1888516-mvf-pidvischennya-pensijnogo-viku-e-kritichno-vajlivim-dlya-prodovjennya-spivpratsi-z-ukrajinoju.html>.

Shevchenko V. Yu.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economics and Marketing,
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

INTERNATIONAL BANKING EVOLUTION: SYSTEMIC DIMENSIONS

Summary

External factors and countries' specifics of international banking evolution have cross-influence on the banking development and stability. Balancing of changes and stability of banks are critical for their economic role and public trust. Financial globalization has a general implication on international banking evolution. Globalization itself is contradictory and has positive and negative impacts. International financial flows and foreign capital in banking have especially influencing emerging markets, CEE countries, and Ukrainian banking. The aim of the research is to identify driving forces and major systemic changes in international and domestic banking. Several major systemic changes of banking are identified. Structural dimension of banking evolution covers innovations and diversification, post-crisis nationalization and M&A, foreign capital flows, competition modifying. Social dimension of evolution includes a progress of socially-based forms of banking, socially-oriented banking services, alternative access to finance. Technological dimension covers a spread of information technologies and Internet-banking, digitalization of services, broadening access to finance. The positive impact of changes should be considered with respect to banking resilience to periodical external shocks and related instability. In emerging and post-crisis economies, such as Ukraine, the scale and impacts of noted changes, external shocks could be more stressful for banking stability. Institutional imperfections of emerging economies have negative implications on the banking supervision and regulation capacity. Foreign financial flows are unstable and depend on external macroeconomic factors and banking situations.

Introduction

Financial globalization and cross-border capital flows are one of the key drivers of the international and national economies and banking. Global financial flows and interdependence have caused the banking and financial crisis spillovers from the USA to Europe and other countries in 2008–2009. Post-crisis global economic slowdown, European sovereign debt crisis, Eurozone instability, and Greek crisis also have triggered contagion to international financial markets, banking in developed and emerging economies. The financial globalization could not absorb external shocks, manage current cross-countries asymmetries and instabilities, such as sovereign debt and budget crises, currencies and asset prices volatility, structural changes of international capital flows.

National and international banking systems of transitional and emerging economies have been one of the most dynamic areas of financial globalization in the past decades, especially in the Central and Eastern Europe (CEE), CIS countries. Financial globalization has shown a differentiated impact on the banking systems. Financial linkages with the EU and CEE countries have been the most influential for the Ukrainian banking sector internationalization. It requires assessment of the

interaction of financial globalization, capital flows changes, systemic trends on national banking markets.

The research methodology is based on the application of macro- and micro-economic approaches, innovations, and behavioural finance concepts, structural comparative analysis. A study is focused on an identification of systemic changes in banking, specific features of Ukrainian post-crisis banking transformation with respect to banking stability.

Part 1. Theoretical background and driving forces of international banking evolution

Banking systems development, productivity, and economic role are the subject of growing research interest since the global financial crisis of 2008 and follow-up banks reshaping worldwide. The current banking transformations are under the pressure of global crisis impact, economic slowdown, Eurozone instability, information technologies, competition from non-banking institutions.

The external environment of banking in the last decade has been characterized by several international phenomena:

- very low rates of key central banks for several years, foremost of the US Federal Reserve, European Central Bank, Bank of England, Bank of Japan, Deutsche Bundesbank, and others. Such a situation has limited monetary measures, drive down bank lending rates and press on interest incomes. Together with other factors, it makes a negative impact on bank's margins, lending, and incomes.

- global debt increase, sovereign external debt rise above the limit of 60% of GDP, and the debt crisis in several industrial countries (Japan, Italy, Greece, France etc.), emerging (Hungary, Brazil) and NIS (Ukraine, Belarus) economies. Debt servicing limits of financing for economic development and has a negative impact on the national banking systems.

- non-performing loans (NPL) and toxic assets remain high in some large international banks and emerging countries, which push down the liquidity and negatively impact across borders.

- shifting patterns and volatility of global capital flows in banking.

- major currencies exchange rates volatility, the US dollar, and Euro fluctuations are accompanying with devaluating trends of the emerging markets currencies.

- economic, financial and banking integration is facing with growing protectionism and regionalism, contradictions of international and regional economic, financial and monetary integration.

The domestic environment of banking is due to the country's macroeconomic situation, regulatory changes, and institutional performance.

International and national banking systems' development is based on systemic and structural changes, such as: concentration, integration, transformation, restructuring, internationalization. They have a specific combination and forms of structural changes in different national banking systems and individual institutions.

The key outcomes in banking development are: disintermediation (direct access to financial services), post-crisis banks partial nationalization in order to restore stability, regulatory systems modification towards macroprudential oversight, digitalization, «shadow banking» and «fintech» companies' emergence, broadening competition between banking and non-banking services, European banking integration.

Comparative level of banking development and productivity could be assessed with a set of indicators among which: banking services penetration, concentration,

bank's assets to GDP, bank's loans to GDP, interest rates spread, bank deposits, foreign currency denominated assets and liabilities, non-performing loans share, return on assets and equity.

Banking productivity should be considered from the standpoint of how banking systems response to the needs of the economic growth, keeping stability and customers confidence.

Content and influence of the external shocks are such as: technological shocks, substantial changes in the foreign trade, currency exchange rate fluctuation, financial and investments shocks.

Global trends influence international and national financial and banking systems and require new methods of risk management.

Global debt accumulation by governments, non-financial corporations, and households has reached amount in 152 trillion USD in 2015, equivalent to 225% of the world GDP [1, p. 12] is posing a substantial financial risk.

It also may arise new crises probability, for example, building up corporate and banking debt increases the probability of banking crisis in China and may raise a possibility of financial crises in Asia.

The non-conventional monetary policy of the developed countries has imposed the long period of keeping very low central banks' interest rates. It pushes on a possibility of negative interest rates for bonds and financial liquidity volatility in the domestic and international markets.

Major currencies exchange rates volatility, the US dollar and Euro fluctuations are accompanying with devaluating trends of the emerging markets currencies.

Integration is facing with growing protectionism and regionalism, contradictions of international and regional economic, financial and monetary integration.

Noted trends influence on countries through spillovers and external financial shocks generating. Economic, financial, currency, and banking crises in Ukraine in 2014-2015 have been caused by an unprecedented combination of market and political events, external and domestic shocks, economic loss of large territories of Crimea and occupied East regions, external military aggression and «hybrid war», structural problems and lack of reforms.

Innovations in financial services have emerged rapidly around the globe during last decades, especially those based on information and communication technologies (ITC). Innovations have revolutionized many of financial services and influenced on systemic changes in financial and banking markets. Innovations firstly influenced on managing risks and access to finance. In the last respect, innovations have driven diversification and individualization of financial and banking products, direct access to services, disintermediation, global sourcing for finance.

Broad and effective access to financial and banking services now has a vital role for the employment, private entrepreneurship, small and medium enterprises. Access to finance improves social inclusion and economic stability.

The methodology and theoretical approaches to the analysis of banking evolution should take into account their complexity and «integral» character, reflecting the interaction of institutional, economic, financial, and social aspects.

Theoretical analysis of the banking evolution is based on the proceeds from the classical economic theory, institutionalism and behavioural sciences. Understanding of human as a social being occupies one of the important places in the writings of A. Smith and J. Keynes. The social base and social consequences of economic activities have a significant effect on the financial and banking sector.

The evolution of monetary institutions, distribution of non-bank financial services, and access to finance in the current conditions are the subject of several theoretical research approaches.

The theory of financial intermediaries is used to analyse the ways of the interaction of institutions carrying demand and supply of financial resources. Financial intermediaries will eventually coordinate the interests of institutions, financial markets, and consumers.

The main functions of financial intermediaries are:

- Transformation and consolidation of small bank deposits in terms of larger loans, allowing attracting small investors and creating resources for lending to both large and small businesses. At the same time, the social base of depositors is expanding; their contributions are a key to their financial stability and a certain social status, the social importance of savings and stability of banks is increasing.

- Transformation of terms, when short-term bank deposits become a resource of mid- and long-term loans. This allows attracting funds of the general population and private entrepreneurs to financial turnover and business lending.

- Transformation of currency denomination when deposits are mainly pledged in national currencies and loans can be provided in foreign currencies.

- Providing to investors and consumers services about the market situation and the possibility of funding, forming a trust to financial institutions.

- Transformation and risk management sourcing of professional information due to awareness of financial institutions, their reserves, and access to risk management instruments. It allows managing a deposit risks of small depositors, as well as credit risks of borrowers of small and medium businesses.

Bank and non-bank financial intermediaries compete, allowing investors, including small businesses and private individuals, to choose the best options for investment. Financial institutions also have incentives to struggling to attract different customers, improve the quality, and individualize services.

The theoretical concepts of financial innovations take into account the response of institutions to market and regulatory changes, the resulting risks. Financial innovations are seen as new banking and financial products, technologies, and tools that enable diversified services to meet new and modified consumer needs to provide more efficient access to better risk management.

The main financial innovations are:

- A) New financial and banking products, for example, combined with other services, contactless payment cards, exchange trade funds, and others.

- B) New financial services, such as Internet banking, Internet-trading in financial instruments, and others.

- C) New financial and banking technologies, such as electronic access systems «bank-client», electronic rating systems for evaluating the creditworthiness of borrowers (credit scoring) and others.

- D) New forms of banking and finance, such as electronic financial trading platform, online banks, bank insurance and others.

- D) New non-banking products that replace traditional ones, such as mobile money transfers, e-wallets and more.

The social importance of financial innovations lies in the fact that they extend access to finance for the general population, innovators, social activists, and small businesses.

Theoretical approaches of behavioural finance are based on taking into account of psychological motives of market participants and use of non-economic explanations

for their behaviour. Behavioural finance is a specific response to the limitations of classical and neoclassical approaches, including the hypothesis of rational behaviour and rational expectations of market agents.

Classical approaches to the analysis of financial markets – market theories of rational expectations, assets, credit – are based on the fact that market participants act on the basis of economic rationality, correlate benefits and costs, take into account risks.

Behavioural finance proceeds from psychological qualities and motivations when making decisions. The main psychological motivations of actions of participants of financial markets are considered such as relying on or anchoring to certain events or indicators, gambling bias in the financial markets, excessive reaction (overreaction), gregarious behaviour (herding behaviour), trust (confidence), assessment of prospects and others. Psychological qualities are also social affiliation, altruism, collectivism, mutual aid that may be regarded as reasons for solidarity, associated forms of financing.

Part 2. Banking structural evolution

Structural changes in the economy and banking reflect a growing service sector share in the economy (including financial sector) and employment, a turn towards «fourth industrial revolution» with dominating technology sector instead of traditional capital and labour intensive branches (like minerals, steel, heavy machinery etc.), a change from carbon-based energy to alternative and renewable sources, diminishing a role of geographical location of production or services and global value chains domination, diversification of banking and non-banking financial services.

Technological changes covering a shift from resource-linked to the based on innovations industries, digitalization of production and services (including financial and banking), new operational design of technology and information based processes, constant retraining as a requirement for the productivity and employment.

Banking development and productivity are reflecting cross-determination of general economic and specific banking (financial) driving forces.

Productivity (labour productivity and total factor productivity) in general terms now could be considered as one of the major sources of economic growth mainly due to global slowdown, demographical trends, and structural changes. A need for fostering productivity from the factor conditions side is due to the demographical and regional changes in most of advanced and emerging economies – shift from factor-intensive to technology intensive industries, increasing share of services, natural decrease and aging of working population in many countries, switching jobs conditions and demand for skills, labour and intellectual international migration.

Simultaneously, banking sector is transforming under the influence of global and technological changes. The most important are changes of external and internal environment for banking in industrial and emerging economies.

Regarding a specific country, the national banking evolution may be characterized by the following parameters of demand and supply sides of banking services:

- The structure of the economy, including a large proportion of services, SMEs, agriculture, and informal businesses in gross domestic product;
- The growth of employment in small and medium business, innovation, and information firms, private companies, is the main source of creation of new working places for a total number of employees;
- Relative stability of rural areas and small towns (up to 50 thousand inhabitants);

- Employment growth in the information and high-tech sectors;
- The growth and differentiation of average disposable income and average savings per capita;
- Dollarization of the economy and the financial sector in growing countries and emerging economies;
- Significant differences in the banking services penetration in developed and other economies such as: bank credit to GDP, assets, loans, and deposits per capita, the number of bank branches per 100 thousand population, the number of ATMs per 100 thousand population, the proportion of banking services using the Internet;
- Slow evolution of the financial education of the population;
- Difference in the spread of mobile communications and the Internet.

These parameters are advisable comprehensively considered when assessing the banking in the country. These settings affect access to finance, creating demand for socially-oriented financial services by households, farmers, small and medium enterprises, innovative entrepreneurs.

Some national banking systems along with contingency evolution are experiencing a periods of structural transformations. Usually it happens as outcomes of economic, banking or currency crises, when banks loose liquidity and required a substantial capitalization and consolidation.

The case of Ukraine banking systemic transformation in 2015-2016 has a complex origin and outcomes.

In 2014-2015, Ukraine has suffered a set of external and domestic shocks:

- remaining consequences of the global crisis of 2008 and Eurozone crisis, which resulted in global and European economic slowdown, depressed demand for Ukrainian exports, downsized access to international financial markets;
- annexation of Crimea and Russian aggression in Eastern Ukraine, «hybrid» political and informational war, which caused a loss of 20% of the economy, sized banks assets on the occupied territories and additional budget expenses;
- switch to free market exchange rates at the beginning of 2015, which cause high national currency devaluation and de-pricing of the bank's assets;
- a large portion of «captive» banks provided loans to «bank-related persons» and carry tax avoidance and money laundering transaction served «shadow» economy, such banks caused an accumulation of «bad assets» in the banking system and follow-up lost liquidity;
- big presence of Russian state-owned banks, which have applied specific actions to influence market competition and exchange rates.

In response to such shocks, the National Bank of Ukraine and the Government have undertook a policy of banking systemic transformation.

Ukrainian banking system structural transformation in 2015-2017 includes such major changes as:

- closing of illiquid and non-performing banks, reduction of operating banks;

Table 1

A number of banks acting in Ukraine, 2014-2017

	12.2014	12.2015	12.2016	03.2017
Number of acting banks	147	117	96	90
State-owned	7	7	6	6
Foreign-owned	25	25	25	25
Private	115	85	65	59

Source: the author's calculations based on the National Bank of Ukraine's data [16]

- nationalization of the largest private systemic bank «Privatbank» (32% of the overall banking system assets) in December 2016 due to extremely high share of non-performing loans and lost liquidity, follow-up bank recapitalization;
- the increase of the state-owned banks market position as assets share from 18,7% in 2015 to 55,1% in 2017 [16] as a result of private banks closures and «Privatbank» nationalization;
- set up requirements for stage-by-stage during next three years' increase of the minimum bank share capital in order to support concentration.

Foreign-owned banks market restored at 32% of assets [16] but some major international banks have sold Ukrainian affiliates at low prices. Russian state-owned banks have been sanctioned with a freeze of any transactions with the home country.

The structural transformation has affected several systemic outcomes:

- banks branches and employment reduction

Table 2

Banks branches and employment in Ukraine, 2013-2017

	12.2013	03.2017
Bank branches, thousand	19,3	10.0
Bank employees, thousand	296,5	136,7

Source: the author's calculations based on the National Bank of Ukraine's data [16]

Deep reduction of banks branches and employment supported system consolidation and productivity increase.

- market completion modification due to state-owned banks domination and a government guarantee for them to recover 100% of private deposits;
- loss of private and corporate accounts in closed banks, which have flown money out of the economy;
- low level of assets value recovery as for balances of closed banks;
- large expenses to recover fixed value of private deposits as to guarantee scheme;
- bank's expenses for the recapitalization and reserves increase put the system at loss.

Ukraine banking system remains in unstable condition mainly due to the high level of non-performing loans (NPL) that have been accounted for 55%. There is no solution for NPL due to no market for bad assets and no securitization tools.

Part 3. Banking socially-oriented evolution

Modern international banking and global financial markets are focused primarily on servicing corporate and investment operations. Such activities not adequately accommodate needs of expanding access to finance, sustainable socio-economic development.

Therefore, along with measures to stabilize the banking system should enhance regulatory incentives for the development of traditional and innovative socially-oriented, associative principles of financing the expansion of economic agents' efficient access to the national and international capital markets.

The concept of «socially-oriented banking», in our view, should be used on the same level as the terms «associated financing», «socially oriented financing», «cooperative bank services». In this way, the system identifies the key differences between these forms of traditional banking and financial services:

1) focus on socially-oriented banking does not to maximize profit but to meet the needs of non-corporate customers to raise funds for socially-oriented, innovative, volunteer projects, small and medium enterprises;

2) application of ethical and social norms of banks and financial institutions operating on the solidarity associated basis;

3) the use of cooperative, social partnership, solidarity principles and methods for providing financing;

4) provide funding for projects and customers with predictable risk – small businesses, farmers, and other innovative entrepreneurs;

5) additional financial security of employment, which are less dependable on the place of work – service, cultural, social, and educational activities;

6) solidarity and cooperative forms of solving social issues in the future, such as financial security after retirement;

7) preferential banking services and financing conditions for the economic and social activities for senior citizens, retirees, and people with disabilities;

8) financing conditions for socially important volunteering, humanitarian and charitable activities.

Of course, socially-oriented banking, associate finance function within the existing regulatory environment, some of its socially recognized forms have certain privileges and incentives, they cannot replace traditional forms and methods. That is, in practice, there are a coexistence and interaction of traditional and associated forms of funding. Such coexistence is essential for developing access to finance because it provides opportunities for a wider range of consumers to use financial services.

The main forms of associated financing can be systematized on the basis of institutional affiliation, the content of services, technology availability. Quite arbitrarily, on the basis of their relatively large spread, basic types of solidarity funding can be divided into the following groups:

Bank-based forms of associated finance have a good position in many countries.

Cooperative banks are the most common form of socially-oriented institutional banking services in Europe. Cooperative banks are based on the principles of mutual responsibility and solidarity. Their work aims to improve access to finance for its members on better terms than the market. In particular, they provide microfinance for small businesses and entrepreneurs, «green financing» for environmentally friendly projects, participate in solving social problems of local communities.

Now in Europe, according to the European Association of Cooperative Banks (EACB), there are 4,200 cooperative banks with 81 million members and 205 million consumers of services [2]. The share of cooperative banks can be estimated at 12-14% of the capital and assets of the European banking system [3]. In some countries Austria, Italy, France, Germany, and Netherlands – the share of cooperative banks in their respective national banking system exceeds 25% [3]. In some countries, cooperative banks are in the top five, such as Rabobank and Bank Raiffeisen respectively in the Netherlands and Austria.

Such financial institutions like credit unions can be seen as similar to cooperative banks with institutional and regulatory perspectives.

Cooperative banks have significant differences from commercial banks and other financial institutions based on corporate ownership.

**The main characteristics of cooperative banks
and commercial banks with a share capital**

	Cooperative banks	Commercial banks with a share capital
Property	Joint ownership of the bank members	Ownership of shareholders – institutional and private investors
Capital	Growing by capitalization of profits Solidarity mechanism to support capital and liquidity	Share price is determined by the market, capitalization changes
Profit	Used to increase capital and reserves	Distributed among the shareholders according to their decision
Management decisions	One member – one vote	Votes according to the number of ordinary shares
Organizational structure	Decentralized, joint coordination	Centralized management of subsidiaries
Objectives	The development of regions, members' activities and social goals	Revenue and value of the capital of shareholders

Source: compiled by the author

Solidarity basis of cooperative banks has two main dimensions: 1) subordination of social objectives and meeting the interests of members on better conditions in comparison with the market; 2) better financial stability through the capitalization of income, use of proceeds for replenishing stocks and mutual guarantee of cooperative banks. An important role in ensuring stable development of cooperative banks plays a relative independence from volatile financial markets and external sources of capital, stable financial reserves, principles of solidarity and mutual guarantees.

Co-operative and local banks maintain good relationships with entrepreneurs and small business. Based on this approach, banks use to lend on the basis of the relationship (relationship lending). This simplifies and reduces the cost of raising credit, unlike approaches major commercial banks based on the requirements or provide significant credit scoring.

Network forms of solidarity, socially-oriented finance through access to finance via the Internet and mobile communications.

Part 4. Banking information technologies development

A network system for consumers of financial services, information technology applications could be seen as a form of associated socially-oriented finance because they provide access to all social groups and increase banks focus on individualized services.

The spread of information technology led to the expansion of Internet banking and mobile banking, which provides opportunities for direct access to basic services – money transfers, payment for goods and services.

Internet banking customers carried out in the forms of online access through the Internet and use Internet services – banks. The latter are specially created by banks

operating on the platform of the Internet and typically are owned by traditional commercial banks. Mobile banking – the use of mobile phones and smartphones for access to commercial banks.

The main factors for the spread of Internet banking and mobile banking are:

1) technological incentives, improving information, and technical possibilities of direct access to banking services, including the distribution of free or cheap Internet in developed countries, a massive shift of users from mobile phones to smartphones with more features.

This is accompanied by significant savings in cost and time reduction of capital expenditures and the number of bank branches in the simultaneous benefits for consumers (direct anytime access, increase the range of services, ease of use, safety), which is the main motives of access to banking services based on modern information technology.

2) Behavioural reasons – the tendency of consumers to use Internet banking based on social and cultural preferences, customs and attitudes, individual perception.

In general spread of the Internet and Internet-banking are global parallel processes of information and access to financial services.

Table 1

Penetration of Internet and Internet-banking in selected countries, 2015

Countries in the order of penetration of Internet banking	The spread of Internet banking – persons aged 16-74 years, using the Internet for banking transactions, %	Internet users per 100 people
Norway	90	96,8
Finland	89	92,7
Netherlands	85	93,1
Denmark	85	96,3
Estonia	81	88,4
European Union	46	80,3
Italy	28	65,6
Cyprus	20	71,7
Greece	14	66,8
USA	71	74,5
Ukraine	n/a	49,3

Source: compiled and calculated by the author using the Eurostat and the World Bank data [6, 11, 12]; n/a – not available

The high level of Internet-banking in the Nordic countries, in our opinion, can be explained by problems of physical access to banks in remote regions, high general and financial literacy of the population, easy Internet access. Some numbers in tables suggest the importance of behavioural motives. After all, with relatively high levels of Internet penetration in Italy, Cyprus, Greece, the use of Internet banking is significantly below the European average. The level of Internet penetration in Ukraine is considerably below the European average, which hinders the use of informatization of society, including online access to financial services.

On the basis of informatization, changes the whole system of access to banking services, which, along with the improvement of quality, serves the purposes of

distribution of financial services. For example, the main ways of consumers' access to banking services in the US are as follows (in the percentage of total users) [7]:

Using branches of banks – 84

Using ATMs – 75

Online Banking – 71

Mobile Banking – 38

Telephone Banking – 30.

Diversification of access to banking services has a clear tendency to increase the proportion of consumers using high-tech forms. The possibility of choice by consumers also has the effect of social cohesion.

Innovations and information technologies are leading to digitalization of banking as a systemic transformation of services and operational process into computer-based and directly accessible. The major features of banking digitalization are progressing very fast:

- pay-pass or contactless payments technologies;
- digital valets, which provide a single access to own money and several cards and accounts;
- customer electronic identification makes easier banking transactions;
- digital currencies progress tends to diversify access to finance.

Banking digitalization leads to the emergence of new markets and investment opportunities, banks strategies reconsideration, the rapid development of fintech companies producing and distributing financial innovations.

Conclusions

Banking evolution has different factors and several major dimensions across international and domestic systems. Socially-oriented finances have deep historical roots and social orientation; they are developing in different ways. Their present state has global and national factors of evolution. In the system of bank monitoring, it is necessary to shift the emphasis from prudential supervision and regulation of the capital to balance of financial and social principles of functioning of banks and other financial institutions.

Financial innovation and information technology promote the rapid development of direct participation of citizens, employees, and private entrepreneurs in the financing business, innovation, and social projects. At the same time, it improves access to finance for small businesses, entrepreneurs, and all social groups. Financial inclusion is an important factor in overcoming poverty. Therefore, in Ukraine and many other countries, it is advisable to implement programs of development of the information economy, electronic access to finance.

References:

1. International Monetary Fund, 2016. Debt: Use it Wisely. Fiscal Monitor. October 2016. Washington, International Monetary Fund, – 111 p. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2016/02/pdf/fm1602.pdf>
2. EACB, 2016. Co-operative banks definition and characteristics. – European Association of Co-operative Banks. – Brussels. Mode of access: <http://www.eacb.coop/en/cooperative-banks/definition-and-characteristics.html#sthash.YmDrEt7O.dpuf>
3. EACB, 2015. Corporate Governance in Co-operative Banks. – European Association of Co-operative Banks. – Brussels – 14 p.
4. Massolution, 2015. Crowdfunding Industry 2015 Report. Mode of access: <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>

5. Crowdsourcing, 2012. Crowdfunding Industry Report. – Crowdsourcing.org. Mode of access: <http://www.crowdfunding.nl/wp-content/uploads/2012/05/92834651-Massolution-abridged-Crowd-Funding-Industry-Report1.pdf>
6. World Bank, 2013. Crowdfunding's Potential for the Developing World. – Washington, Information for Development-The World Bank. Mode of access: http://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf
7. Federal Reserve System, 2016. Consumers and Mobile Financial Services 2016. Board of Governors of the Federal Reserve System. Mode of access: <https://www.federalreserve.gov/econresdata/consumers-and-mobile-financial-services-report-201603.pdf>
8. European Central Bank ECB, 2016. EU banking structures. Frankfurt, European Central Bank.
9. European Central Bank ECB, 2014. Financial integration in Europe.- Frankfurt, European Central Bank.
10. Internet-banking penetration in leading European countries 2015. Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/222286/online-banking-penetration-in-leading-european-countries/>
11. Eurostat, 2015. Individuals using internet for internet-banking.– Eurostat. Mode of access: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tin00099>
12. World Bank, 2016. Internet-users (per 100 people) in 2015. – Washington, World Bank, 2016 Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.P2>
13. Laeven L., Valencia E. Systemic banking Crisis Database: An Update. IMF Working Papers WP/12/163 – Washington, International Monetary Fund, 2012 33 p.
14. IMF, 2016. Global Financial Stability Report 2016 IMF Washington, International Monetary Fund – Mode of access: <http://www.imf.org/imf/>
15. Platizhny balance I zovnishnij borg Ukrainy 2015. – К., Natsionalny Bank Ukrainy, 2016.
16. Ogljad bankivskogo sektoru. 2017. Traven 2017. – К., Natsionalny Bank Ukrainy, 2017.

Шедяков В. Е.

*доктор социологических наук,
кандидат экономических наук,
независимый исследователь*

ИНТЕЛЛЕКТОЕМКОСТЬ И ПРАВСТВЕННОСТЬ КАК АТРИБУТЫ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ

Аннотация

Сегодня поддержание экономического суверенитета как политико-экономического обеспечения возможности самостоятельно принимать решения приоритетно требует адекватности постглобальным тенденциям в усилении структурообразующей роли интеллектоемкой экономики – явления, осмысливаемого в терминах «научно-интеллектуальный потенциал», «интеллектуальный капитал», «общество знаний», «экономика, основанная на знаниях», «умное общество» и т. п. Соответственно, своеобразный социально-экономический фронтир нашего времени как в экономической теории, так и на практике хозяйствования непосредственно требует освоения инструментария этих общественно значимых инноваций. В обществе знаний научная и образовательная подготовка и постоянное совершенствование на этой основе хозяйствования получают преимущественное значение. «Нормальная наука» уступает место парадигмальным изменениям. Если знания – важнейший ресурс качества жизни и преуспевания, а интеллектоемкость производства – необходимость обеспечения

конкурентоспособности, то нравственность хозяйствования сегодня – обязательное условие сохранения жизни и культуры, доверия как основы сотрудничества и кооперации. Интеллектуальное и нравственное измерения общественной жизни и хозяйственно-производственной деятельности формируют как качество фундаментально-методологического фундамента, так и напряженность творческого поиска. Предпосылкой для этого выступает слом административно-бюрократического панциря, преодоление милитаристского окостенения, глубокие демократические преобразования, позволяющие широким кругам народа участвовать в выработке общественно значимых решений, в развитии и осуществлении гражданами своих дарований при формировании государственной политики. Важным оказывается умение государства удерживать баланс решений между интересами экономически «сильных» и «слабых», лидеров и аутсайдеров, готовность предотвращать произвол и ошибки своих представителей и создавать среду, поддерживающую позитивные инновации и предотвращает негативные. Это, собственно, и характеризует формирование собственной модели успеха как обновление общественного каркаса реализации базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационного мира.

Вступление

Обеспечение конкурентоспособности национальной модели социально-экономического развития связано с занятием адекватной ее состоянию и потенциалу ниши в мировых экономических отношениях. Достижение долговременной устойчивости сочетания общественных безопасности и развития предполагает соответствие достигнутому в глобальном масштабе разделению труда. Сегодня поддержание экономического суверенитета как политико-экономического обеспечения возможности самостоятельно принимать решения приоритетно требует адекватности постглобальным тенденциям в усилении структурообразующей роли интеллектоемкой экономики – явления, осмысливаемого в терминах «научно-интеллектуальный потенциал», «интеллектуальный капитал», «общество знаний», «экономика, основанная на знаниях», «умное общество» и т. п. Соответственно, своеобразный социально-экономический фронтир нашего времени как в экономической теории, так и на практике хозяйствования непосредственно требует освоения инструментария этих общественно значимых инноваций.

Соотношение фундаментальных основ и актуальных динамик социально-экономического развития базируется на исследованиях И.Р. Алексеенко, Т.Г. Анисимовой, В.И. Арнольда, А. Аслунда, А.Г. Арсеенко, Ф. Броделя, А.В. Бузгалина, П. Бурдые, К.С. Гаджиева, В.М. Гееца, А. Гора, А. Гринспена, А.А. Дагаева, И.А. Егорова, П.С. Ещенко, Б.Е. Кваснюка, П.В. Копнина, Р.И. Косолапова, Т. Куна, В.И. Кушилина, Л. Мизеса, Н.Н. Моисеева, Ю.Н. Пахомова, В.Д. Плахова, В.И. Сусллова, Ф.А. Хайека, П. Хейне, А.А. Чухно; политико-экономические закономерности развития, проанализированы А.Н. Аверьяновым, А.С. Ахизером, А.Г. Ачлеем (Ибрагимовым), И.Н. Барыгиным, Л.А. Беляевой, С. Биром, Н.Я. Данилевским, В.А. Вазюлиным, В.В. Васильковой, Л.Н. Гумилевым, А. Кляйнкнехтом, Н.Н. Козловой, Н.Д. Кондратьевым, Н.И. Лапиным, У. Маккалоком, С.Я. Матвеевым, Г. Меншем, С.М. Меньшиковым, Д.И. Опариным, Ю.Н. Соколовым, А.Дж. Тойнби, Г. Ферстером, К. Фрименом, И.В. Черниковой, А.Л. Чижевским, Дж. Шмуклером, О. Шпенглером,

Й. Шумпетером, Р. Эшби, И.П. Яковлевым; применительно к III тысячелетию – в понимании И. Валлерстайна, Ф. Гуаттари, Ж. Дерриды, А.А. Зиновьева, М. Кастельса, Дж. Курта, Ж.-Ф. Лиотара, А. Печчеи, Т. Сакайи, Й. Хейзинги, А. Этциони.

Таким образом, ключевой целью материала является изложение результатов изучения соотношения интеллектоемкости и нравственности как атрибутивных свойств экономики, основанной на знаниях. Для этого, в частности, осуществлено рассмотрение:

- особенностей интеллектоемкой экономики;
- комплекса содержательных, функционально-ролевых и организационно-управленческих трансформаций;
- объективных основ и механизмов воплощения нравственности в экономике;
- гуманизации отношения к человеку, его задаткам и способностям как определяющего фактора общественного согласия и конкурентного успеха.

Раздел 1. Интеллектоемкая экономика – исторический вызов тысячелетия

Знания – важнейший ресурс качества жизни и преуспевания, а научно-интеллектуальный потенциал – решающий фактор экономического основания суверенитета. На уровне содержательных изменений после механизации, автоматизации и роботизации за человеком остается то, что не подпадает под этот процесс и сконцентрировано вокруг творческого развертывания его сущностных сил; основной источник стоимости ныне – творческий, прежде всего интеллектуальный, потенциал, а не психофизические усилия сотрудника, приоритет стратегий развития – производство знаний и эффективное применение них, добавленная стоимость распределяется с учетом затрат производителя, демократизируются системообразующие отношения общества (труда, собственности, управления), трансформируется потребление, ликвидируются основы классических форм отчуждения. Актуализация научно-интеллектуального потенциала предполагает обеспечение конкретности всеобщего труда, расширение использования условия умного общества для реализации конкретно-всеобщего труда, новые грани сорезонирования процессов индивидуализации соответственно одаренности каждого субъекта деятельности, а также социализации/аккультурации – в соответствии с общественными условиями труда. Вместе с тем, поскольку сложный труд в условиях структурирования хозяйствования экономикой знаний имеет потенциал развертывания от прежнего, общественно-случайного, в конкретно-всеобщее положение, имманентные ему структуры стимулирования не просто выходят на передний план, а тоже могут претендовать на уровень конкретно-всеобщих, ориентируя на адекватные изменения в материально-технической базе и социально-политических отношениях. Длительное время наука, культура и образование были дополнительны к производительному труду, однако уже его промышленная стадия кардинально изменила отношение и требования к их качеству и роли. Дальнейшие же трансформации вели к превращению и образования (самообразования) в непрерывный процесс, и науки в первую (ведущую) производительную силу общества через положение непосредственной производительной силы. Наконец, в обществе знаний научная и образовательная подготовка и постоянное совершенствование на этой основе хозяйствования получает преимущественное значение. Научно-образовательно-производственные циклы хозяйственной системы содержат как

свои ведущие звенья фундаментальные исследования – прикладные исследования – технические разработки – изготовление новой техники – ее распространение и использование. Для высвобождения своего созидательного потенциала наука обретает характеристики постнеклассической, интегрируя методы и возможности разных сфер знания [1–5]. «Нормальная наука» уступает место парадигмальным изменениям.

Содержание и формы отнюдь не только технико-технологических, но и социально-экономических процессов меняют требования к общественному воспроизводству, его структуре, участникам, организации. Получение же и гибкое использование знаний является обязательной предпосылкой эффективного труда: как сложного, так и уникального. Особо важным для развития экономического потенциала культурно-цивилизационного мира является состояние таких (часто пересекающихся) частей, как творческий и научно-интеллектуальный потенциал, а также квалифицированных специалистов, подготовленных для базовых отраслей.

Собственно, вплоть до начала XX века на функционально-ролевом уровне сам факт получения высшего образования обеспечивал вхождение в высшие слои общества. Вместе с тем серия студенческих бунтов конца 60-х (наиболее известный в Сорбонне) была связана с осознанием крайне неприятной реальности: высшее образование перестало гарантировать что-либо. На постсоветском пространстве колоссальное перепроизводство ученых способствовало быстрому обесценению их труда и затененности одаренных и креативных пробивными. При выкладывании же ныне в свободный доступ ведущими мировыми вузами своих базовых курсов для дистанционного/заочного обучения и нарастании числа разнообразных «открытых университетов» и прочих уподоблений общества «Знание» ценность функций простой трансляции внешних знаний преподавателями (в т. ч. остепененными и увенчанными) настолько падает, что возникает тенденция к отмиранию этой профессии самой по себе – как когда-то летописцев и монастырских переписчиков-копиистов. Напротив, под влиянием объективного запроса практики ныне преподаватель из «озвучивателя банальных истин» превращается в консультанта и мотиватора. И совсем не только для студентов своего вуза, а выбирая из всего научно-образовательно-производственного комплекса. Впрочем, если в лидирующих странах основная часть дохода преподавателей смещается в направлении оплаты практического консультирования и исследовательских грантов (стимулируя проникновение знаний «вглубь»), то на полупериферии в «небрендовых» вузах просто невероятно множат педагогическую нагрузку и разнообразие читаемых курсов (подталкивая к освоению «вширь»). Истинность фундаментально-методологических и профессионально-специализированных знаний в совокупности с индивидуальной комбинацией одаренности и креативности подтверждается в решении жизненных (практических и теоретических) задач: у Акоффа Рассела сама наука – это искусство решения головоломок. Конвейеризация общественно важных инноваций вынуждает слой преподавателей и ученых к кардинальному изменению стиля жизни и места в обществе. Достижение соответствия социокультурных полей возможностям и рискам «умного общества» требует коррекции как отношений на осях «общество – государство – бизнес», так и «человек – культурно-цивилизационный мир».

Соответственно, как формирование благотворной для адекватных изменений социально-экономической среды, так и становление научно-образовательно-производственных кластеров – ключевые организационно-управленческие направления в обеспечении подъема конкурентоспособности региональной системы хозяйствования и благосостояния населения в условиях усиления роли экономики знаний, а их поддержка – важнейшее направление социально-экономического и политического не только государственного, но и регионального курса [6–9].

Инновационный процесс, основанный на творческом подходе к работе, вообще требует инициативного, высококвалифицированного, высокомотивированного работника, который систематически привлекается к принятию управленческих и технологических решений. Вместе с тем сокращения разрыва между уровнями социального развития и экономического роста, овладения позитивных перспектив общества знаний и повышения роли соответствующих ценностно-смысловых комплексов невозможно устойчиво достичь без целенаправленной политики повышения уровня взаимодействия регионов и корпораций. В развитии же и активизации научно-интеллектуального комплекса существует и масса разнообразных составляющих, предполагающих самостоятельный анализ, и своеобразие общих методов стимулирования труда и управления деятельностью. Их наложение друг на друга и диапазон возможностей применения, особенно в условиях пересечения моделей постсоциалистических и постиндустриальных преобразований, требует использования кумулятивности усилий общества, региона и бизнеса.

Причем в условиях непривилегированных регионов возможности постглобализма накладываются на контрмодерн «нового средневековья» с откатом в агрессивный антиинтеллектуализм, мистику и суеверия. При этом отрыв лидеров от обираемой ими оставшейся части мира нарастает, и это тоже становится условием успеха лидеров. Соответственно, при существующей системе контактов выезд одаренных исследователей: преподавателей и студентов, а также дистанционное предоставление ими научно-образовательно-производственных услуг тем, кто в состоянии их оценить, становится одной из существенных форм международных экономических отношений. Нынешний разрыв в уровнях развития доминирующих и отстающих стран таков, что шансы последних при полной открытости хозяйства сводятся к получению статуса обслуживающей экономики и ресурсной базы (в том числе трудовых мигрантов). Вместе с тем для некоторых элементов хозяйственной структуры именно закрытость и является фактором фиксации отсталости. Баланс составляющих открытости и закрытости, возможностей пострыночного механизма и публично-приватного взаимодействия предусматривает формы сочетания энергии частной инициативы и предпринимательства с гибким государственным регулированием. Настройки государственного управления дополнительно напоминают о наличии трех главных измерений: обеспечения индивидуальных и прав человека, подъема социально-экономического благосостояния и политического сознания. Эти направления взаимосвязаны, при этом, например, высокий уровень культуры вложений в образование и профессиональную подготовку, науку, здравоохранение и социальное обеспечение работников – неотъемлемая черта превращения человеческого потенциала в человеческий фактор, а также его расширенного воспроизводства. Вместе с тем дело здесь не в «национальных особенностях» как таковых (они

присущи каждому государству), а в масштабе и уровне ранее достигнутого индустриального развития, в ранее созданном богатом научно-промышленном потенциале, в качестве общеобразовательной и профессиональной подготовки кадров и в месте в общей архитектонике геостратегического баланса.

Между тем научно-интеллектуальный потенциал становится общественным богатством при своей актуализации. Глубоко личностный характер одаренности отражается в интегральных качествах материального и духовного производства, в ассоциации и кооперации деятельности по созданию и распространению предметов культуры, навыков и знаний. Общественно полезное раскрытие научно-интеллектуального потенциала предполагает наличие и развитие его ценностного основания.

Раздел 2. Нравственность как условие самосохранения и развития

Если знания – важнейший ресурс качества жизни и преуспевания, а интеллектоемкость производства – необходимость обеспечения конкурентоспособности, то нравственность экономики сегодня – обязательное условие сохранения жизни и культуры, доверия как основы сотрудничества и кооперации [10–13]. Духовное, душевное и интеллектуальное напряжение, их эмоциональное и рациональное измерения – элементы не только развития человека, но и социокультурного основания конкуренции культурно-цивилизационных миров [14–18]. На их пересечениях сформированы представления о трех взаимообуславливающих ипостасях культуры: Истине, Добре и Красоте. Соответственно, разрыв в уровнях их развития таит опасности для цивилизации и отдельного человека. Вооруженность интеллектом и техникой тем более требует прочного социокультурного основания. Под влиянием уровня разделения труда включенность духовного творчества (прежде всего научно-интеллектуального и художественно-образного) в процесс существующего общественного производства приобретает черты доминирования анализа/синтеза, соотношения универсальности/функциональности. Производство материальной и духовной культуры происходит в пересечении потоков уровня: всей ойкумены, конкретного культурно-цивилизационного мира и отдельных локаций (мест жизнедеятельности). С нарастанием предпосылок «умного общества» в формах как материально-технической базы общественного производства, так и духовных практик закономерно повышается и значение социального наследия. Как социальная реальность культура (материальная и духовная) аккумулирует творческие достижения культурно-цивилизационного мира. Притом умение облекать свои устои в адекватные времени формы настояно на особенностях ценностно-смысловых комплексов как квинтэссенции обеспечения собственной концептуальности, цивилизационного кода, ментальной матрицы.

Впитывая особенности ценностно-смысловых комплексов, оперирование образами осуществляет воздействие на переход между общественным и индивидуальным восприятием: природа самих ценностей предполагает рассмотрение с позиций отпечатка общественного сознания в индивидуальном, отражая совокупность свойств идеального. Соответственно, оперирование образами входит в соприкосновение с составляющими элементами социальной памяти, общественных мифов и традиций. Идеальность как черта не только бытия потенциального или субъективного представления (коллективного или индивидуального), но и формы представленности, деятельностного замещения одного предмета другим позволяет анализ этой «чувственно-сверхчувственной»

реальности. При этом средствами культуры осуществляется идеальная репрезентация материальной действительности, когда идеальное является признаком истинности бытия материального. Отношения социальной идеальности ценностно-смысловых комплексов как своего рода объективной субъективности и подтверждают дополнительно роль в качестве ресурса общественной интеграции и формирования социокультурных полей.

Интеллектуальное и нравственное измерения общественной жизни и хозяйственно-производственной деятельности формируют как качество фундаментально-методологического фундамента, так и напряженность творческого поиска. Общественно значимые результаты осуществления аксиологического и праксеологического освоения окружающей действительности фиксируются в исторических характеристиках ценностей и стоимостей. Практически активное отношение человека к миру осуществляется посредством общественно исторических форм материального и духовного производства. Создание и распространение ценностных характеристик непосредственно связано с полноценностью мышления, разворачиванием его всеобщих форм, реальностью пластов идеального. И если ранее культура – художественная, научная, организационно-управленческая и проч. – создавалась для строго определенного круга, то нравственный вызов постсовременности – культура для всех, культура полилога, соприкосновения с чужими, когда каждый совершенно неожиданно для него может оказаться в ситуации контакта/взаимодействия с любым, даже самым странным социокультурным контрагентом. Общение – это судьбы дар или удар в зависимости от готовности к участию в социокультурных отношениях, от искренности, от содержательности. Соответственно, реактуализируется глубоко личностный выбор каждого: жить в многоцветном, карнавалено-пестром калейдоскопе общения – или отказаться от него (включая и общение с прошлым, общение с региональными смыслами жизнедеятельности). Эта свобода выбора может оказаться действительно непосильной и потому страшной, как все хорошее. Особенно в условиях, когда характеристики постсовременности накладываются на извечные черты культурно-цивилизационного мира с присущими ему образностью, неоформленностью, тягой к запредельному. Факторы же расчеловечивания и техногенности жизни порождают отчужденность восприятия и усиливают потенциал господствующих над человеком и принуждающих его сил, отторгающихся и преодолеваемых творчеством.

Ныне экология личности предполагает постоянный гражданский выбор в пользу творчества как проявления сугубо индивидуальной комбинации дарований в общественно предоставляемой форме. Социально-политический регресс – индивидуальная редукция до звериных инстинктов и общественная атомизация – стимулируются средой, ориентирующей на потребительство и накопительство, отвергающей сущностные силы человека в пользу фетишизации вещей и капитала. Длительная эпоха приоритета гонки за уровнем удовлетворения растущих материальных потребностей на базе расходования простого труда зримо выявила свои пределы, связанные с неравномерностью концентрации возможностей и угрозами не только экологии человека, но и всей планетарной экосистеме. Так, с одной стороны, базовые ценностно-смысловые комплексы пронизывают весь цикл существования культурно-цивилизационного мира, его хозяйственной составляющей. С другой же, определяющая качество властной элиты потребность общественного

развития – своевременные (а то и опережающие) селекция и предоставление форм их развертывания в меняющихся условиях. Переход к основаниям свободы и логике постсовременности, логике свободы являются одновременно отказом от единства любого базиса развития и утверждения всеобщности плюрализма. Нет принуждения, и никто никому ничем не обязан. Когда же нет стабильной внешней опоры в виде общей идеологии, единой культуры, общепризнанной науки, тогда следует быть терпимым ко всему, признавать право на существование непохожего и неприемлемого. Здесь есть место для культурно-цивилизационных миров на основе любых производительных ценностно-смысловых основ; бывшие лидеры модерна не более успешны в условиях логики постмодерна, нежели прочие. И если ранее зачастую на первый план выходила связь аморальности с расширением диапазона выбора, принося успех отсутствию нравственного ригоризма, то теперь этическая неразборчивость граничит с фатальной опасностью для ойкумены. Соответственно, вопрос распространения социально ответственного поведения приобретает кардинальное значение. Соответственно, аккумуляция/ социализация формирует две альтернативные стратегии: борьбы либо за свою цивилизацию, либо за себя (с присоединением к ценностям успешной в данный период истории).

Заведомая ресурсно-методологическая плюральность постсовременности (от постмодерной культуры до постиндустриальных производственных отношений) предполагает преодоление обязательности канонов и штампов, появление и реализацию подлинной свободы выбора для каждого. Инакомыслие – отнюдь не умысел на государственное преступление, а творческий ресурс развития, расширение потенциала решений. Напротив, лояльность и сервильность – вовсе не основание для попустительства любому антисоциальному деянию. В основания социокультурного капитала входит и упрочится осознание своей принадлежности к определенному кругу устойчивых социальных отношений и группам онлайн-идентичности создается на базе социокультурных сетей. Место форм личностной зависимости в традиционном обществе и зависимости товарной (принимающей всеобщий вид в денежной форме) занимают особенности сетевых ризомичных отношений. Вместе с тем социальная система завершает социально-личностную эпоху, тогда как несистемная социальная общность открывает индивидуально-психологическую. В период же трансформации общества их черты накладываются и пересекаются.

При этом некоторые из ценностных и поведенческих иерархий могут не соответствовать канонам внешнего восприятия. Обретение образом смысла, включение в социокультурное пространство становятся осознанным личностным выбором, становлением как гражданственности, так и общественных отношений (социальности, социальной ткани, социокультурного капитала etc.). Напротив, нисхождение до шаблонов «культурной жвачки», культивирование социального инфантилизма – один из опаснейших рудиментов эгалитаризма. Простенькая культура обкрадывает смысл отношений, доступность вообще лишает смысла. При этом самое глубокое неравенство – неравенство талантов, прежде всего в создании смыслов, в восприятии и интерпретации. Однако само наличие общественной среды квазидемократических социально-политических образований, с одной стороны, позволяет их правящим и оппозиционным элитам за внешними формам скрывать совершенно отличное от них содержание, но с другой – делает их

уязвимыми к воздействиям под лозунгами реализации декларируемых ценностей. В частности, в этом контексте крайне актуальным оказывается качество геостратегического позиционирования региональных систем: сохранение собственной идентичности – или же превращение в питательную среду и материал псевдозападного общества. При этом успешной становится стратегия наращивания собственных преимуществ, а не ликвидации отступлений от внешнего шаблона, стимулирования желательных изменений, а не администрирования с целью выкорчевывания воображаемых недостатков, повышения разнообразия, а не рабского следования единообразию глобальных канонов и штампов. Выбор: подъем или деструкция – осуществляется сегодня в разнокалиберности малых развилки и текущих решений. Трансформации способа производства, научно-технической и социально-экономической сторон прогресса человечества привели к кардинальному росту роли человеческого и социального факторов жизни общества. Более того, попытки поиска обоснования возможного отката в развитии прав человека и гражданина – кардинальная угроза не только для узкоэкономического, но и для общесоциального развития личности и общества. Уровень реализации прав человека, качество его жизни, возможности творческой самодеятельности и самовыражения – принципиальные завоевания прогресса, его неотъемлемые черты [19–21].

Выводы

Прочная основа экономической науки и хозяйственной практики – не характеристика безличностного товарно-денежного механизма, а теория поведения свободного, творческого, самодеятельного человека. Вместе с тем рост себестоимости не станет решающим фактором падения конкурентоспособности только при акцентировании иных составляющих коммерческого успеха. Постсовременный продуктивный капитал формируется вокруг творческих возможностей и интеллектуального потенциала человека, их организации и использования. Перенос на уровень автоматов мускульных и энергетических функций повышает ценность собственно творческого потенциала человека. Таким образом, исподволь готовится основание для качественного изменения восприятия уровней средства и цели хозяйственной деятельности и интеграционной активности.

Гуманность, человечность признается выше всех и любых доктрин: основной регулятор – закон «не мешай». И в этом направлении разрешается основная проблема постмодерна: если аутсайдерство – норма с необъятным диапазоном собственных моделей общественного устройства и форм социогенеза, а вовсе не отставание на общей (единой для всех) дороге, то люмпены, маргиналы (люди и страны) имеют очевидное право на собственный выбор – пока не посягают на выбор других. В этой связи и содержание понятий «развитие», «прогресс» нуждается в обновлении: помимо стабильного и сбалансированного роста оно должно ориентироваться на такие этические ценности, как справедливость, свобода выбора, терпимость. Вместе с тем только способные к сознательному критическому осмыслению действительности личности могут успешно противостоять шаблонам и стереотипам глобальных СМИ, натиску внешних для цивилизации техноструктур. Напротив, культ силы и агрессии граничит с распространением идеологии насилия, жестким насаждением единообразия. Возращение агрессивности и воинственности упрощает смыслообразование, но выводит на непродуцируемые тренды общественных

трансформаций. Соответственно, кардинальным вызовом трансформаций как раз и есть выбор между принятием разнообразия развития – или отказ от многообразия форм и смыслов развития (что тоже уже было в истории многих цивилизаций), безвекторность существования вплоть до срыва в контрмодерн и деградации. И угрожающих черт последней тенденции хватает. Именно эта альтернатива, абсолютизируя возможности и выводя их на грань, становится для нас ведущей проблемой содержания эпохи. Мириады мелких повседневных выборов склоняют к реализации одного из этих направлений. Более того, нежелание понять характер глобальных изменений и отсутствие продуманной стратегии их использования превращают в объект манипуляций.

Соотношение собственно человеческого, святого и звериного начал в отдельном индивиде и в общественном бытии всякого культурно-цивилизационного мира различно. Вектор подвижности этого баланса формируют разные приоритеты. Звериное начало искушают сытостью. Человеческое – справедливостью в обеспечении реализации идеалов свободы, равенства и братства. Путь реформ – направление укрепления собственно человеческого начала в обществе, соответственно – очеловечивания общественной жизни, гуманизации социально-политических и социально-экономических отношений. Отнюдь не формальные конструкты, а качество жизни и возможности творчества определяют прогресс страны, а новые горизонты развития открываются там, где общественное устройство максимально способствует реализации творческого потенциала каждого. Соответственно, страны, которые демонстрировали высокие достижения во всех областях социального общежития, как правило, основывались на широком объединении усилий различных слоев населения на задачах гражданского согласия и достижения соборности общественного устройства.

Именно стратегическое управление способно интегрировать разнокачественные социально-экономические отношения общества, где перемежаются уклады традиционные, современные и постмодерные. При том из каждого вида модели (традиционной, современной, постмодерной) развития конкретный культурно-цивилизационный мир может получить свою конкретику соответственно как глубинным пластам своих ценностно-смысловых комплексов, так и особенностям нынешних трансформаций. Таким же образом на базе ведущих ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационных миров корректируются и формы обеспечения продуктивного социального согласия.

Предпосылкой для этого выступает слом административно-бюрократического панциря, преодоление милитаристского окостенения, глубокие демократические преобразования, позволяющие широким кругам народа участвовать в выработке общественно значимых решений, в развитии и осуществлении гражданами своих дарований при формировании государственной политики. Важным оказывается умение государства удерживать баланс решений между интересами экономически «сильных» и «слабых», лидеров и аутсайдеров, готовность предотвращать произвол и ошибки своих представителей и создавать среду, поддерживающую позитивные инновации и предотвращает негативные. Это, собственно, и характеризует формирование собственной модели успеха как обновление общественного каркаса реализации базовых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационного мира.

Можно констатировать, что появление «турбулентных завихрений» в истории, революций, объективно – как объективны и реформы. Другое дело, что качество самого духа революционности как локомотива истории давно перешло к отношениям другого плана, и попытки диктатуры любой группы в среднеразвитом обществе становятся регрессивными, контрпродуктивными. Соответственно, наиболее эффективный подход сейчас – открытость коммуникаций, прозрачность и понятность стратегии государства и политики компании для каждого, промышленная демократия и активное привлечение персонала к управлению, последовательная внутренняя и внешняя социальная ответственность бизнеса, использование антропологических особенностей, зиждущихся на базовых ценностно-смысловых комплексах культурно-цивилизационного мира.

Дальнейшее научное осмысление темы связывается, в частности, с исследованием тенденций изменений диапазона сравнительных возможностей осуществления социального управления стимулирующим воздействием как ресурса стратегической конкуренции между культурно-цивилизационными мирами при реализации закономерностей неравномерного исторического развития в условиях усиления постсовременных процессов.

Список использованных источников:

1. Sarrazin T. Deutschland schafft sich ab. Wie wir unser Land aufs Spiel setzen / T. Sarrazin. – München : Deutsche Verlags-Anstalt, 2010. – 463 s.
2. Гиргинов Г. Наука и творчество / Г. Гиргинов. – М. : Прогресс, 1979. – 365 с.
3. Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун. – М. : Прогресс, 1977. – 300 с.
4. Шедяков В.Є. Досягнення й утримання конкурентоспроможності в умовах посилення ролі економіки знань / В.Є. Шедяков // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 4(167). – С. 22–29.
5. Шедяков В.Є. Продуктивний потенціал застосування концепції інтелектуального капіталу: особливості, можливості та обмеження в українських умовах / В.Є. Шедяков // Наука та наукознавство. – 2012. – № 2. – С. 35–42.
6. Шедяков В.Є. Активизация научно-интеллектуального потенциала как ресурс стратегического управления / В.Є. Шедяков // Стратегії економічного розвитку: держава, регіон, підприємство : у 2-х т. ; заг. ред. К.С. Шапошникова [та ін.]. – Херсон : Гельветика, 2015. – Т. II. – С. 148–172.
7. Шедяков В.Є. Стимулювання розвитку та реалізації науково-інтелектуального потенціалу в умовах проведення постсучасної модернізації / В. Є. Шедяков // Економіст. – 2012. – № 12. – С. 42–45.
8. Шедяков В.Є. Підвищення організаційної культури у сфері наукової творчості як чинник розвитку суспільства / В.Є. Шедяков // Політологічний вісник. – 2010. – Вип. 45. – С. 62–73.
9. Шедяков В.Є. Управление знаниями в стратегии проведения новой модернизации и перехода к устойчивому развитию / В.Є. Шедяков // Розвиток соціально-гуманітарної освіти і науки в контексті модернізації вітчизняної вищої школи : мат. II Міжнар. наук.-практ. конф. – Дніпропетровськ, 2014. – Ч. II. – С. 123–126.
10. Шедяков В.Є. Нравственный аспект активизации научно-интеллектуального потенциала / В.Є. Шедяков // Innovative potential of socio-economic systems: the challenges of the global world: Proceedings of the International Scientific-Practical Conference. – Lisbon, Portugal, 2016. – Part II. – P. 62–63.
11. Шедяков В.Є. Гуманизм как приоритет социально ответственного поведения / В.Є. Шедяков // Actual questions and problems of development of social sciences: Proceedings of the International Scientific-Practical Conference «Current issues and problems of social sciences». – Kielce, Poland, 2016. – P. 89–92.
12. Шедяков В.Є. Соціокультурні підвалини стимулювання в інноваційній економіці / В.Є. Шедяков // Innovations in the development of socio-economic systems: microeconomic,

macroeconomic and mesoeconomic levels / [ed. by J. Zukovskis, K. Shaposhnykov]. – Kaunas, Lithuania : Izdevnieciba «Baltija Publishing», 2016. – Vol. 2. – P. 83–97.

13. Шедяков В.Е. Ценностные основания национальных моделей социально-экономического развития / В.Е. Шедяков // National Economic Reform: experience of Poland and prospects for Ukraine / [ed. by A. Pawlik, K. Shaposhnykov]. – Kielce, Poland : Izdevnieciba «Baltija Publishing», 2016. – Vol. 2. – P. 164–190.

14. Франкл В. Человек в поисках смысла / В. Франкл. – М. : Прогресс, 1990. – 368 с.

15. Диалектика рефлексивной деятельности и научное познание / Под ред. Е.Я. Режабека [и др]. – Ростов-на-Дону : Ростовский ун-т, 1983. – 240 с.

16. Гранин Д. Зубр. Эта странная жизнь / Д. Гранин. – СПб. : Гуманитарный ун-т профсоюзов, 1998. – 464 с.

17. Шедяков В.Е. Единство нравственного и интеллектуального развития в системе управления знаниями / В.Е. Шедяков // Innovative Economy: Processes, Strategies, Technologies: Proceedings of the International Scientific Conference. – Kielce, Poland, 2017. – Part II. – P. 184–186.

18. Шедяков В.Є. Постмодернізація трудових відносин як об'єкт соціального управління : автореф. дис. ... доктора соціол. наук / В.Є. Шедяков. – Харків, 1996. – 32 с.

19. Шедяков В.Е. Творчество или потребительство: новый Сверхпроект или утрата исторической субъектности? / В.Е. Шедяков // Творчество как способ бытия свободы : материалы XII Международной научно-практ. конф. – Киев, 2013. – С. 210–212.

20. Серебрякова Г.В. Процесс ценностного управления / Г.В. Серебрякова, И.В. Незамайкин. – М. : Lambert Academic Publishing, 2013. – 240 с.

21. Шедяков В.Е. Создание привлекательных условий жизни и благоприятных для творчества предпосылок – цель и условие долгосрочного эндогенного социально-экономического развития при формировании «умного общества» / В.Е. Шедяков // The Development of International Competitiveness: State, Region, Enterprise: Proceedings of the International Scientific Conference. – Lisbon, Portugal, 2016. – Part II. – P. 34–36.

Yasynska N. A.

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Finance, Banking and Insurance
Vasylia Sukhomlynsky National University of Mykolaiv*

Sichko S. M.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Vasylia Sukhomlynsky National University of Mykolaiv*

MEANING OF GLOBAL ECONOMY EVOLUTION IN DEVELOPMENT OF NATIONAL FINANCIAL PRACTICES

Summary

The meaning of global economic processes is determined by the practice of the national (local) economies management. This article draws the logical parallel between evolutions of global economy and global financial system. It has been established that extensification and intensification of the international and global trade in goods and instruments are the basis of the global economy that, on the one hand, splits the system, and on the other hand, complicates the system levels and promotes the transition into supersystem. But there is an inconvenient factor – the evolution of society resulted in new technical and technological products and goods and accompanied by reduction in overall and individual financial indicators.

Substantiation of meaning and content of the national financial system in the trends of the global economy development. The overall and individual indicators of the meaning of the current national financial practice in the modern global economy evolution have been calculated, which is the basis for practical advice on further operation of groups of the financial system actors. Prospects for the development of the national financial practice is quite pragmatic: it is proved by the national and international indicators of the Ukrainian economy and its place in the global financial system.

Introduction

The global economy is going through a series of transformations that make the future uncertain, complex and unpredictable to a wide extent. Some transformations, such as recovery from the global financial crisis, are cyclical; others, such as demographic processes and the rapid strengthening of the interaction, are more long-term and structural. The future is determined by the interaction of these changes; as a result, the extrapolation of the past becomes a necessary component for understanding the direction of socio-economic development. The theoretical and practical aspects of the formation and transformation of the global economy are researched by the scientists: J. Sheffield, A. Korotayev, L. Grinin, M. Obstfeld, R.I. Khasbulatov and others.

During the research and formulation of conceptual conclusions, the following was taken into account: liberal and prescriptive regulatory regimes, subjective, neopositivist and empirical, rationalist, dialectic and materialistic approaches, principles of rational planning, production, teamwork, social benefits, freedom of economic and business activities of the individual, social group, market pricing, contractual relations, state regulation of market and market relations, transparency of economy, ensuring social security of population, methods of scientific abstraction, analysis of economic phenomena, methods of economic modelling, metadialectics, etc. The purpose of the article is to substantiate the meaning and content of the national financial system in the trends of the global economy development.

Finance development is based on the evolution of socio-economic processes and economic theory, preceded by the financial and economic practice for functioning of all actors of the global and local economies.

The global economy has its genesis and development stages, at the present time its average growth amounts to 2.5% annually [1]:

the pre-industrial revolution stage with the prevalence of natural and primary economic forms of organization and distribution of socio-economic relations due to expansion of geographical boundaries, establishing trade and transport routes, primary accumulation of capital;

industrial revolution stage – the intensification of transport systems, market and technology, improvement of ships and navigation technology, development of science, primary redistribution of capital;

the classical «Gold Standard» stage – the industrialization of transport in accordance with scientific and technical discoveries (steam engine, glider, etc.), primary intensive accumulation of capital;

inter-war period – further improvement and expansion of transport infrastructure on the background of other industries; this period includes a change of management paradigm within the global economy, the major powers return to the regional level, secondary accumulation and redistribution of capital;

Bretton Woods period – the introduction of updated rules of economic management within the global economy: localization and «closing» of individual economies and isolation of the dominant ones in another economic and political bloc, the third stage of accumulation and redistribution of capital, changes of forms of the latter – occurrence of the financial instruments and the genesis of the financial market;

recent period – the fourth stage of accumulation and redistribution of capital through the development of the financial market, «discovery» of the previously «closed» economies and the intensification of globalization processes in the world; acceleration of the information transfer and resource flows, trade liberalization and differentiation against the rapid development of some local economies and the marginalization of the others, financial globalization (financialization).

Part 1. Analysis of influence of the transformation and modernization processes to the evolution of global economy and global financial system

The progress of globalization depends on two forces: technologies, facilitating travelling and communications, and political relations forming a basis of an open world. Advances in communication and transport technologies coincided with the acceleration of globalization and promoted it, interdependence of countries increased due to the rapid increase in the flow of goods, services, capital and labor between them. As a result, thereof, the spread of ideas and cultural products significantly accelerated.

Over the past 50 years, the profound changes in volume, direction and nature of international trade have been observed: global trade in goods and services grew rapidly, promoted by the liberalization of trade policy around the world.

The interregional-trade flows became much more significant due to spreading of regional trade agreements. The creation of international zones, organizations, unions, associations, etc. is the actual manifestation of globalization processes success through the integration processes. The most known include: European Free Trade Association, European Union, North American Free Trade Agreement (NAFTA), Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) and other members of nine major international and regional trading blocs [2].

Modern local economies are characterized by openness and dependence and interdependence, the global one – by a complete, balanced system, perfect combination of technical and technological capacities and resources. Nevertheless, modern characteristic of the global and local economies by major regions is as follows: the global economy takes a waiting position taking into account the availability of the significant amount of technological capacities and slow investments and policies, poor efficiency and business issues (labour costs, increasing interest rates, moderate growth in labour productivity and a temporary decrease in the rate and quality of production processes over time). Therewith, the stable regional and weak global demand, unshakable financial dollarization, weak investments against the background of slow productivity growth should be mentioned as the positive components of the economy development. However, orthogonality of positive and negative characteristics should create the new rules of the global economy development in the near future.

Local economies have the regional characteristics of modern existence:

Euro-zone – the likely economic recovery, domestic demand and exports are the main drivers of the current moderate recovery. The transformation taking place in the

European Union is a good example of internal solutions of the current problems, including the economic ones;

The Asia-Pacific Region – growth within the annual rates of development of the Chinese, Indian and South-Eastern Asian economies. In this case, the dynamics of the local Chinese and Indian economies development draws attention by their priority;

Latin America – satisfactory development of local economies with the prospect of increasing the economic potential for growth in productivity, investments in the private sector, attracting foreign investments and integration of the informal sector in a large and modern business practices;

Africa – satisfactory development of local economies with uncertain political and institutional perspective.

The global economy development system includes:

- international scientific and technological sphere;
- international production system;
- global market and international trade (including international technology transfer);
- international monetary and financial system.

The system is being deployed in three main areas:

- splitting of the system;
- complication of one system level (inclusion of the additional elements, their differentiation);
- transition into supersystem (the development law of G. Altshuller) (Tab. 1).

In terms of total saturation with results and processes of using the products of own production (new products, services, etc.) in daily domestic, economic, financial, political and other spheres, research and exploratory striving to further evolutionary development is lost.

Evolution is an adaptive system, but people are in social systems anyway. They constantly create new hierarchical relations, develop and improve them. These relations can work in small groups, small systems. However, they cannot work in something more complex.

Therefore, social vacuum forms in a society that is going through the corresponding transformation. People with no logical explanation for the real actions, in which they are direct or indirect participants, begin to research and explore the truth. In global terms, there have always been more and less developed social groups, socio-economic, cultural, political and spiritual communities of different epochs and socio-political systems. In this case, it is reasonable to distinguish and theoretically differentiate the organization of society, possessing special control and coercion mechanisms, that establishes the legal order in a particular area, and that possesses sovereignty (state), the territory that has certain political, climatic, cultural or historical boundaries (country) and the historical community of people, composing in the formation of their common territory, economic relations, literary language, some features of the culture and character, forming their characteristic features (nation). The state institutions are derivatives of the country institutions, which, in their turn, are derivative of the nation institutions. Accordingly, the classic institutions of basic society are modernized and transformed at the initiative of other dominant groups.

**The matrix of the development of global economy system (DGES)
in three areas of its deployment**

Areas of the system deployment DGES components	splitting of the system	complication of one system level	transition into supersystem
international scientific and technological sphere	Involvement of a growing number of actors, their separation by activity areas according to the intellectual resources	Functional diversification of innovative products, operation of technology parks, business incubators, laboratories	The unified mobile database of scientific and technological innovations (limited number of users, which may vary)
international production system		Integration, splitting, differentiation of production	The emergence of multinational corporations (MNCs), integration associations, international organizations, international financial institutions, unions
global market and international trade (including international technology transfer)	The emergence of one, several commercial, intellectual exchanges, online stores	Trade in goods (the first states-civilizations), services, technology, knowledge (present time)	The international division of labour, movement of mobile production factors (except for the natural ones)
international monetary and financial system	The emergence of a single, several currency, stock exchanges. The emergence of exchange and over-the-counter (OTC) markets	The emergence of primary and secondary financial resources purchase and sale markets. Development of institutional and infrastructural environments	Integration of supranational schemes of financial relations, new universal financial products in the national financial systems

Source: Elaborated by author N. Yasynska

Modern transformation and modernization processes, like in ancient times, have a common vector – vector of development, but its forms vary in each case. To modernize the typical update of own object according to technical and technological innovations, quality and certification requirements, etc., or the transition from one historical epoch to another that resulted from the introduction of such innovations in economic processes [3]. The study of the historical timeline of global innovations allows suggesting that the innovations were introduced into the economic activity of

people with increasing intensity – in ancient times, the invention of something new and its mass use took several hundred years, in our time – a shorter period of time – up to a decade. This is due to the need of accelerating the processes of circulation of productive resources aimed at obtaining additional product by the economy actors. Accordingly, the modernization processes are characterized by increase in quality and acceleration of the financial and business operations.

The transformation processes involve acquisition of new qualitative and quantitative characteristics of separate economic unit and the economy itself by means of transformation through merger, separation or consolidation of organizational form of the structural unit of global, local or regional economy, changes in target orientation of its activities in accordance with current challenges of the external environment.

The system, which is developing rapidly, loses its stability. And there is a logical explanation thereof:

controversy 1: unequal distribution of resources between rich and poor – solution: theory and practice of socialism (responsible and equitable distribution of productive forces on some new basis), which historically has proven its utopian nature;

controversy 2: nowadays, the productive forces are more powerful than the industrial relations, the industrial relations cannot keep up with the development of productive forces. And this unequal distribution of resources, labor and knowledge in the country and the world is one of the key factors of the controversies the world is facing;

controversy 3: social apathy is being formed against the background of social vacuum, and intensification of social, economic and financial life does not allow receiving the social and evolutionary benefits on a free-of-charge basis. Thus, the rate of changes does not get significantly weaker over time, which can fatally increase the gap between the rate of technological change and many other related realities and relations, on the one hand, and the fundamental basis of society and the human personality and its psycho-physical nature («biogram»), on the other hand. Increase of such gap can strengthen the frustration in a number of important spheres of life, increase the risk of inadequate reactions of the society and certain people, to whom the society delegates its powers, strengthen many negative trends, and, in general, sharply increase the risks of global (and generally speaking, local) conflicts, disasters and crises or latent dangerous changes that may suddenly manifest themselves [4].

Globalization is the most important phenomenon of our time, which is deeply rooted in the history; it is also irresistible force – for better or for worse. Globalization processes will not stop in the future, but they can bring both prosperity and collapse, like globalization of 1914-1945 that began before World War II. However, the modern epoch was not the only episode of globalization. Archaeological findings point to the global nature of trade in Roman times, when the sphere of circulation of Roman coins came from the Eternal City to distant coastal areas of Sri Lanka and Vietnam. Subsequently, the scope of global trade and finance repeatedly expanded. In many episodes, expansion revived the idea of classical antiquity and the Roman era of globalization, like it was when the economy left the recession phase in late 15th – early 16th century (Renaissance economic background) or in the 18th century, when the development of technology and more accessible communications opened the way for global empires (for Britain and France). Throughout history, the link between technology and globalization can be traced, this phenomenon was called «technobalization» (Tab. 2).

Typology results of the transformation and modernization

Type of spatial-temporal consistency	Periodization of crises	Financial system evolution	Technology level (principles of production and evolutionary stage of development)
local civilizations	social and political crises	primary form	hunting and gathering type of economy, foraging and reproductive forms of economy
regional civilizations	national crises, caused by extensive policy of nations enrichment	open financial system of centralized type (poleis, cities)	development of iron production technology led to the second great division of labour, where the craft was separated from agriculture, the transition to early class society, agricultural production method
continental civilizations	agrarian crisis, manufacturing and supply crisis, monetary crisis	financial system with isolating the basic elements and its infrastructure, formation of laws of the globalization financial system based on local financial systems	final phase agricultural production method, the manufacturing stage, the transitional stage in the development of trade and monetary economics
intercontinental (oceanic) civilizations	global economic and financial crises, the crisis of overproduction	the global financial system	first phase formation of industrial production, creation of conditions for the international division of labour, formation of the global economy, Industrial Revolution in Great Britain, and then in other countries in Western Europe and in America, which led to the rapid development of transport, extensive intercontinental connections.
global civilization	commodity crises, the first stock exchange crises, financial and economic crises	the global financial system (Versailles-Washington system at the core of Genoa, Bretton Woods, Jamaican monetary systems)	the second phase of the industrial revolution, pre-industrial period, the increase in meaning of the industry – industrialization
planetary civilization	commodity crisis, monetary and financial and economic crises	the global financial system (Versailles-Washington system at the core of the Jamaican monetary system and cryptocurrency)	global technology integration, post-industrial period, the first phase of scientific and information revolution, the second phase of which is forecast for 2030-2040

Source: compiled by the authors based at [5-7]

Even in the times preceding the industrial revolution, the ability to move by sea in sailing ships contributed to the emergence of great empires, the movement of people across oceans and expansion of world trade. However, the rate of technological change accelerated after the industrial revolution, thus, creating new challenges and opportunities.

Evolution is an adaptive system, but people are in social systems anyway. They constantly create new hierarchical relations, develop and improve them. These relations can work in small groups, small systems. However, they cannot work in something more complex. Regular bringing of the society to social vacuum as a result of the expiration of the life cycle of economic civilization that functioned under the principles of industrial economy made it reasonable to enhance monetary market and develop the financial one. It enabled to renovate the economic civilization – to introduce its new cycle in which financial and economic processes have become more significant both by the quantity and quality per unit of time. Thus, the economic civilization gradually began to change into the financial one. Stage-by-stage division of the global economy development affected the qualitative and quantitative changes in its component – the financial system. The financial system evolution includes the following stages:

pre-industrial revolution stage, during which the foundation of natural exchange and monetary relations, institutes and institutions of the economic and government (state) management system were formed; availability of a small number of financial centres during this period; economy monetization took place; this period is characterized by long cycles of operation, production and exchange transactions;

industrial revolution stage – expansion of the conventional boundaries of the financial system – the emergence of new markets through the capture of new territories and assimilation of the population, acceleration of goods exchange operations; changes in location of the financial centres; this stage is characterized by minimal state and supranational regulation, but there is a distinct market mechanism in the form of speculative offices, parabanking structures, and, subsequently, the banks; the first MNCs were created in this period;

the classical «Gold Standard» stage – information (telegraph) and currency exchange operations are of systematic and streamlined nature, the credit relations system became governed by specialized credit and banking institutions, multinational banks emerged; primary and secondary accumulation and redistribution of capital allowed creating free funds and resources, transformed into investment by their owners; the stock market was established during this period; government regulation became easier, international regulation was introduced;

inter-war period – change in the established economic relations and the processes of formation, distribution and redistribution of financial resources; prevailing of preventive action system by the limited number of financial market actors for forming a social vacuum in the majority of the society part of which they are; informational support of the social apathy level for transformation of generally recognized rules of functioning of the financial market and redistribution of generated added product;

Bretton Woods period – the introduction of the «financial polarization» principles: against the background of successful market economies, there are other economies whose rate of social and economic development assents to the economies of advanced countries each year; at that time, a qualitative accumulation of local and regional financial markets (speeding up of information flows, the securities market, etc.) and saturation of business processes with products took place; an institute of state regulation and support of national actors of the economy developed; the reserve currency institution was developed; international regulation acquired the features of extensiveness – international organizations and financial institutions emerged;

the modern period is characterized by momentariness of monetary and credit operations, mobility of investment capital, coordination of the liquidity of regional, local and regional financial instruments of the securities market, round-the-clock operation of such market, diversification of financial instruments, shift of the priority of private finances over the public ones (their accumulation without geographical reference to the state, nation, country, oligarchs, MNCs, etc., on the one hand, and constant deficit of centralized funds, on the other hand); electronic money, credit and financial markets developed, importance of international organizations and financial institutions in the local economy grew; the implicitly expressed role of international and domestic civil foundation increased during this period.

There was the practice of existence of Versailles-Washington system of the global economy development, which adjusted the global financial system formation, in the economic history. It had extensive and intensive grounds in different periods of the history. However, the global economic history knows other successful examples of financial and economic functioning. These examples also have a long history, but are concentrated within one geographic focus – Asia. During more than 4 thousand years, a system of government and economic management were developed in China – the Silk Road (2nd century BC), systems of war fighting (based on new technologies) and irrigation (about 220-212 BC), the development of engineering in several millennia: the Great Wall of China (220 BC – 1644), the Great Canal (6th century BC 13th century AD), the largest marine fleet in the world at that time (approximately 1405). – nine-masted flagman, dozens of supply ships, screening ships and transport for the carriage of cavalry, the total number of crew and troops was over 27 thousand persons. For comparison, the great geographical discoveries (from 1418-1778), initiated by the Europeans, are the discoveries, but the Europeans were not always pioneers. The main purpose of the world's first Chinese naval expedition in the 15th century (1405-1433) was to discover new spaces, expand trade turnover and, therefore, sales markets. It discovered the new countries of Indochina, the Indian subcontinent, the Arabian Peninsula and East Africa (37 countries in total). Over 5 thousand years is a period of existence of other Asian country – India, whose achievements in mathematics, astronomy, medicine, agriculture formed the preconditions for industrial revolution. Ancient knowledge of Japan regarding metal, clay treatment, use of mechanical force in complex technological processes of the 21st century, the invention of artificial intelligence, developments in military affairs, robotics and others make this country one of the leaders in today's global economy through futuristic thinking of local population. Therefore, Japan, China and India have emerged at the dawn of civilization and exist up to the present moment. However, they chose the model of endogenous development that does not include expansion of significant and remote territories. Modern rate of their financial and economic development is not inferior to the European or American ones.

It is recognized that the Versailles-Washington system of the global economy is fraying, and reasonableness of building a new paradigm and economic model in the world becomes more actualized every year. Currently, its theoretical and empirical foundations are being formed.

Part 2. Meaning of society evolution in formation of the modern global economy

However, the development of the financial system, according to the challenges of the global economy evolution, has its laws: law of increase of the degree of system ideality and parts completeness; law of dynamism in areas of transformation and modernization, etc.

Geographically, the process of modernization in all spheres and sectors of the national economy is more acceptable for the state management apparatus. All evolutionary processes take place within the state, although, they may occur outside the borders of one state. Transformation processes have broader limits. Their casual, at first glance, actions have a profound nature and background. Thus, labour migration is the result of individual decisions of the working population regarding the application of human labour, abilities, skills and professional competences when creating new products. However, labour migration processes are clearly systematized into the general laws of its own existence in the global dimension. These laws do not apply within local economies. This argument can be applied to the development of industries – their quite successful development in some countries and less successful – in others. In this case, the degree of development of the market economy is not always a significant factor of the described process(es).

As for modernization, it should be noted that the results of agricultural, industrial, scientific, technological and information revolutions have affected the existence of the world's population and individual economies in two ways. It is caused by the fact that every human activity is objectively forming or destructive during organization and implementation in accordance with activities of the functioning system.

Inappropriate development of productive forces and production relations, which became the most vivid manifestation of the 21st century, was gradually implemented in economic turnover along with the implementation of the results of these revolutions. The differentiation of labour and the gradual replacement of human labour with mechanized, machine, and then automated analogue was an appropriate response. Currently, complications of technology led to uniqueness of the technical and production operations performed by machines, occurrence of new food, clothing made of synthetic material, the operational characteristics of which are more acceptable in everyday life, the growth of the secondary (industry and trade) and tertiary (services) sectors of economy. Their share has become prevailing over primary sector – which is crucial for economic development.

New technical and technological capabilities against the background of market decline and demand for physical human labour contributed to shift of the diversification of the relevant market. As a result, demand for new institutions and new instruments has occurred.

Certain conditions of instability undoubtedly generate «system contradictions». But every ingression stipulates conjugation processes, covering an area of new system communications with new sets of characteristics with modified, updated or new actors of modernization or transformation processes.

The current intensification of finances, increase of cash flows occur with the minor participation of assets of the real economy sector, that have an owner being clearly defined by legal norms. Added product is formed more intensively by the results of the use of innovative technologies of the 21st century, their mass availability (which became possible as a result of the introduction of the offered market) and natural evolution of society. The financial support of the population during the intense population growth and decrease of demand for wage labour (both intellectual and physical) became a problem. Vending operations, etc. and new machines, instruments, etc. are substitutes in the first and other case, respectively [8].

The above problem resulted in the definite reduction in income inequality between countries in the past decades, although inequality within many countries, especially the wealthier ones, increased, what is confirmed by the data in the Table.

Table 3

Indicators of socio-economic development of countries in terms of the global economy development

Countries*	Indicators	Key intervals of the global economy development, years																			
		1960	1973	1974	1975	1980	1981	1982	1987	1994	1995	1997	1998	2001	2002	2008	2009	2013	2014	2015	
1	Hoarding ratio in the corporate sector, %	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	
2		85.82	17.83	-7.10	-0.07	-2.78	-1.73	0.14	10.14	8.01	4.91	1.72	1.42	-1.98	1.64	4.22	4.84	3.43	n/a	n/a	
3		n/a	n/a	n/a	n/a	3.11	n/a	n/a	4.58	1.88	10.16	3.43	3.46	3.91	5.29	4.60	3.92	3.88	n/a	n/a	
4		n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
5		n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
6		3.41	3.75	2.60	0.03	3.22	2.78	2.56	2.53	2.64	2.95	3.26	2.19	1.70	2.87	1.14	3.83	3.86	4.02	n/a	n/a
1	Hoarding factor ratio in the public sector, %	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	
2		14.90	12.70	-1.60	-7.20	-3.30	-3.40	-1.40	-1.00	-7.00	-6.00	-2.00	28.00	1.22	-1.78	-3.08	-9.22	-5.00	n/a	n/a	
3		n/a	13.70	3.80	-10.20	-2.40	-6.00	-6.00	-2.00	-3.00	-10.00	-4.00	-3.00	-4.97	-6.08	-0.17	-3.02	n/a	n/a	n/a	
4		n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
5		n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
6		0.50	-2.00	-2.50	-6.10	-2.80	-2.50	-5.10	-3.00	-4.00	-4.00	-1.00	20.00	-0.48	-3.57	-5.43	-10.54	-4.96	-4.59	n/a	n/a
1	Level of income polarization (10% / 10%)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	
2		n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
3		n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
4		n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
5		n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
6		n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1	Revenues excluding grants, % of GDP	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
2		n/a	29.43	33.34	34.41	33.49	33.96	35.98	32.61	31.61	31.49	31.77	33.10	34.27	32.96	36.48	33.92	35.58	34.53	n/a	n/a
3		n/a	22.66	22.51	22.52	24.59	24.93	25.45	25.32	30.14	30.09	29.86	29.67	28.90	28.71	27.67	28.69	28.38	28.55	n/a	n/a
4		n/a	n/a	9.26	10.47	10.64	10.95	11.29	12.84	11.69	11.95	11.75	10.80	10.85	11.39	12.89	11.58	12.57	n/a	n/a	n/a
5		n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	26.57	29.23	35.82	34.58	36.13	33.68	n/a	n/a
6		n/a	17.08	17.92	17.27	19.07	19.93	19.72	18.68	18.20	18.72	19.35	19.77	19.44	17.32	17.77	15.73	18.97	19.07	n/a	n/a
1	PC coefficient (Piketty)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
2		n/a	0.31	0.28	0.26	0.29	0.26	0.25	0.25	0.27	0.27	0.26	0.27	0.27	0.24	0.25	0.21	0.23	0.23	n/a	n/a
3		n/a	0.22	0.22	0.19	0.18	0.17	0.18	0.21	0.22	0.24	0.22	0.23	0.22	0.21	0.20	0.17	0.21	0.22	n/a	n/a
4		n/a	0.22	0.23	0.20	0.24	0.26	0.26	0.25	0.26	0.29	0.28	0.27	0.29	0.29	0.42	0.44	0.43	0.43	n/a	n/a
5		n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	0.40	0.35	0.37	0.47	0.43	0.44	0.24	0.22	0.15	n/a	n/a
6		n/a	0.21	0.21	0.18	0.22	0.23	0.20	0.23	0.23	0.23	0.24	0.24	0.25	0.24	0.25	0.21	0.23	0.23	n/a	n/a

The described globalization trends are gradually changing the foundations of economic and financial processes in local and regional economies. Similar trends have already occurred in civilization paradigm, only some states (countries, nations – at different times in different formats) could become participants of the civilization concepts change – from the evolution of society to creation of a new economy with the changed financial and economic paradigm.

The most striking examples of reducing the inequality between countries were observed in 2015 in Asia: Hong Kong SAR, Korea, Singapore and Taiwan, Provinces of China – in the group of countries with high incomes, and economic growth in India and China. Real GDP per capita in India increased from 553 US dollars in 1991 (in dollars of 2010) to 1,806 US dollars in 2015, while the relevant indicator in China increased from 783 US dollars in 1991 to 6,416 US dollars in 2015 [9].

Increasing inequality in almost all developed countries, due to slowing of economic growth, led to a relative slowdown of long-term growth of domestic incomes. Reasons for this are subjective and complex, but partly related to the global crises, largely reflecting the features of the country development, such as changes in tax progressiveness level, the economy financialization level, etc. However, globalization and technological progress are the universal driving force, which may result in the expansion of trade, especially in service industry. In this case, competency requirements for specialists in various fields of employment also change. For example, a new paradigm for classification of competency requirements for workers in agriculture determines the level of knowledge at the consumer level of 30%, low skilled labour intensive knowledge – 45%, medium skilled level of knowledge of the production technology specifics – 15%, highly qualified level of technological knowledge – 5 %, science-based level – 5%; these ratios are the following in the consumer goods industry: 26%, 47%, 13%, 11%, 5%; in the automobile business – 9%, 42%, 20%, 17%, 12%; in the IT sector – 3%, 19%, 19%, 33%, 26%; in the business sector – 10%, 2%, 12%, 34%, 42% [9].

Conclusion

The strength of these states lies in the harmonious combination of internal and external factors. They did not always reflect peace; for the most part, it was the other way around – periods of long wars and intensive work were replaced by the recovery period. All the resources – basic and financial – underwent restoration in these times. And the next economic development was accompanied by new quality characteristics. In view of the foregoing, during every civilization transition, the society responds accordingly, improves the existing methods of economic management and forms new institutions of management and distribution of the objects included into these processes: information, power, money, wealth, resources, capital, etc. [10].

Despite the development, the society found itself in the institutional stalemate, the characteristic features of which are: institutional trap; institutional analogue; institutional pit; institutional gap; institutional void; institutional collapse; institutional loop; institutional breakthrough; institutional revolution; institutional disaster; institutional deforms and transforms.

Currently, the categories of «institutional boom» or «institutional renewal» are not widely disputed. The way out from the institutional crisis, on the one hand, can be observed through the consistent effects of global, national, state and public institutions, the activities of which should be aimed at eliminating the negative effects of the economy and society evolution. On the other hand, consistency is of situational,

individual and periodic nature. It does not cover the entire society, all forms of its existence by multidirectionality of interests, level of cultural awareness, etc.

Prospects for the development of the national financial practice is quite pragmatic: it is proved by the national and international indicators of the Ukrainian economy and its place in the global financial system.

Accordingly, the practical recommendations for further functioning of the financial system actors are the following:

1. Systematization of monitoring research by groups of general and individual indicators in the world, the continent, regions, countries, regions within the country, etc.

2. Separation of factor and factual indicators that reflect the current financial policy in the world, the continent, regions, countries, regions within the country, etc.

3. Interregional cooperation through the global financial networks and flows.

4. System and network activity of the financial infrastructure actors in the region (planning, implementation, monitoring, coordination and harmonization).

5. Modernization of the institutional basis (mechanisms of state regulation and market mechanism).

6. Use of mobile (flexible) methodology of calculating the system of integrated indicators of success in the world, the continent, regions, countries, regions within the country, etc., in the previous period and forecasting the future financial policy with comprehensive informing of the society.

7. Search for the best forms of capital use as one of the functions of financial intermediation system.

8. Despite the prevalence of a certain civilization, diversification of the life income share in total assets.

Knowledge, usefulness and profit became the basic concepts of civilization development. They have also determined the financial feasibility of infrastructure development that accompanied (and, currently, continues to accompany) the financial civilization.

References:

1. World Bank Group. Global Economic Prospects, January 2017. (2017). Weak Investment in Uncertain Times, Washington, DC: World Bank, 276. doi:10.1596/978-1-4648-1016-9.

2. Obstfeld, M. (2017). Trade raises productivity but may hurt some unless policies redistribute the benefits. Finance & development a quarterly publication of the International monetary fund. December 2016, Volume 53, Number 4. pp. 12-16.

3. Khasbulatov, R.I. (2014) International finance. M.: Publisher Yurayt. (in Russ.)

4. Grinin, L.Y., & Korotaev, A.V. (2009). Social Macroevolution. The Genesis and Transformations of the World System. In D.M. Bondarenko (Eds.). M.: LIBROKOM Book House. (in Russ.)

5. Sheffield, J., Korotayev, A., & Grinin L. (2013). Globalization: Yesterday, Today, and Tomorrow. USA.

6. The Sixteen-Page Economic History of the World. USA: Princeton University Press.

7. Ferguson, N.(2008). The ascent of money. Financial history of the world. USA:Penguin Group.

8. Global Financial Stability Report (2016). The Monetary and Capital Markets Department on Market Developments and Issues. Retrieved from <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/index.htm>.

9. The World bank indicators (1986–2014). Retrieved from <http://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.05TH.20?view=chart>.

10. Piketty, T. (2014). Capital in the 21st Century. Retrieved from <https://coollib.com/b/331388>. (in Russ.)

2. THE DEVELOPMENT OF TERRITORIAL ADMINISTRATION: CLUSTERS, REGIONS, CROSS-BORDER COOPERATION

Lukianenko I. G.

*Doctor of Sciences (Economics), Professor,
Head of the Department of Finance
National University of «Kyiv-Mohyla Academy»*

Oliskevych M. O.

*Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor,
Professor at the Department of
Mathematical Economics and Econometrics
Ivan Franko National University of Lviv*

REGIONAL INEQUALITIES, ECONOMIC INTEGRATION AND STRUCTURAL CHANGE IN UKRAINE

Summary

The article presents an empirical research of the regional inequalities and impact of changes in economic integration on regional employment for different regions of Ukraine. We conducted a comparative analysis of the dynamic changes in the employment level and sectoral diversification. Based on empirical studies of the structure of regional employment by various economic activities we evaluated a number of indices, including sectoral diversification indices of employment for each region, indices regional diversification of employment for each sector, regional indices of economic integration with different groups of countries, attractiveness geographical regions indices. Based on regional data employment structure we estimated a series of econometric models that allow to evaluate the impact of the employment sectoral diversification index of the region, the index of geographic attractiveness of the region as well as the initial level of economic integration of the region with Europe and the CIS and their change over the six years on changes in regional employment in general, as well as in the sectors of agriculture and industry in particular.

Introduction

The spatial structure of each country are inherited the different forms of development asymmetry. Inconsistencies in the implementation of economic interests are due from many external and internal factors, including the fact of adapting the institutions to change in economic conditions and disturbance of market environment. Regional disparities cause the deepening inequality in social structure of the national economy; prevent the effective integration of Ukrainian labor market and convergence.

Analysis of disparities and asymmetric regional development is the subject of many Ukrainian research scientists. An important contribution in the study of regional disparities in Ukraine make T. Klebanova, L. Guryanova, T. Trunova and A. Smyrnova (2009), who proposed the author's estimation algorithm and analysis uneven regional development and implemented it for the regions of Ukraine.

O. Rayevneva and O. Bobkova (2012) examined the regional unevenness in Ukraine by Theil index decomposition; V. Oglii and T. Efanova (2014) estimated the economic system asymmetry at the level of individual regions. Many works devoted to the distribution regions of Ukraine into clusters. Scientists offer different schemes of analysis of spatial clustering of socio-economic development rates on the basis of cluster analysis. The theoretical clustering basis is described by I. Markovskyy (2011); T. Pushkar and V. Fedorova (2011) analyzed the formation of clusters in the world. The presence of heterogeneity in the development of regional labor markets certified O. Nikiforova and L. Chagovets (2011), which shared regions of Ukraine into two clusters using the method of K-means. Many Ukrainian scientists to study regional differentiation processes and spatial structures used mathematical and econometric modeling. In particular, L. Chagovets (2011) proposed space-dynamic differentiation model of social-economic regional development; Ya. Prytula and V. Kuzenko (2013) calculated the Theil index and structural changes in the regions of Ukraine and built an econometric model of regional convergence that includes three structural reforms, WTO accession, exchange rate policy and inflation.

The country integration into the global economy is an economic phenomenon covering different spheres of society and occupies an important place in economic world. Globalization of the world economy causes the increase of international cooperation, scientific and technological advances, and change the nature of human labor. Many Ukrainian scientists examine the problems of integration of Ukrainian economy into the world economy and the European Union. In particular G. Ortina (2014) emphasized the problems and opportunities of integration of the real economy, described the impact of integration on the relations development strategy of the real sector of the economy; A. Zhuravliov (2013) identified factors of Ukrainian integration development under global economy transformation conditions.

Domestic researchers note that one of the obstacles in achieving a high degree of integration of Ukraine is uneven and disparities in socio-economic development of the country. Regional development of asymmetry gives to raise the gape among the rich and poor regions and breaks the uniformity of the national economy. Scientists confirm the presence of inter-regional inequality and emphasize structural reforms to increase economic development of Ukraine in the future. They say that eliminating depression and establish the stable homogeneous regions are a priority policy for integration [O. Shevchenko, 2011].

Research of uneven regional development and integration problems is important in the world scientific literature. S. Obradović (2008), L. Caceres (2014), S. Barrios and E. Strobl (2009), L. Sawers (2006), C. Savva and C. Aslanidis (2010), showed that each country adapt the integration processes in economic activity in different ways. L. Andrei (2014) focused on economic convergence and analyzed the current research integration within the European Union. G. Petrakos and L. Topaloglou (2008) analyzed the impact of integration dynamics on the development of external border regions of the EU. X. Huang, R. Leon-Gonzalez and S. Yupho (2013) applied the cointegration dynamic model to study regional financial integration.

The study of economic integration and uneven development has special importance in the labor market. B. Batavia and P. Nandakumar (2002) studied the impact of economic integration basing on utility maximization problem of trade union and determined the impact of external labor markets to the national wage. D. Kallioras and G. Petrakos (2010) examined the impact of economic integration on the growth of industrial employment in the EU new member states of the European Union by analyzing assessment results econometric models and built the relationship between

their structural characteristics and attractive geographic regions. H. Johansson (2001) found that regional integration contributes to productivity growth in the European Union.

At the current stage of globalization and European integration direction of the national economy are important the identification and modeling of economic integration of the regional labor markets in Ukraine. Despite considerable progress in research of economic instability in Ukraine are not sufficiently developed econometric methods for analysis and modeling of regional spatial non-uniformity, and its relationship with the processes of economic integration.

Part 1. Empirical analysis of regional inequalities

The identifying of unevenness factors in the spatial structure of labor markets in the regions of Ukraine needs assessments of the characteristics and spatial distribution of employment. The differences in the spatial distribution of employment can be one of the factors contributing to the differentiation of regional productivity growth over the last decades. Regional production structure of the regions in terms of employment can be described by comparing the proportion of the employed population in each region according to different economic activities, which include: 1) agriculture, forestry and fishery; 2) industry; 3) construction; 4) trade; hotels and restaurants; 5) transport and communications; 6) financial activities; 7) real estate, renting and business activities; 8) public administration; 9) education; 10) health care and social assistance; 11) other economic activities. Fig. 1 shows the share of employment in different sectors for 27 regions of Ukraine in 2013 and 25 regions (excluding the Crimea) in 2016.

Statistical data shows that the economic structure of employment in various fields differ for the share of employment in agriculture and industry, while the shares of other sectors for various regions are about the same.

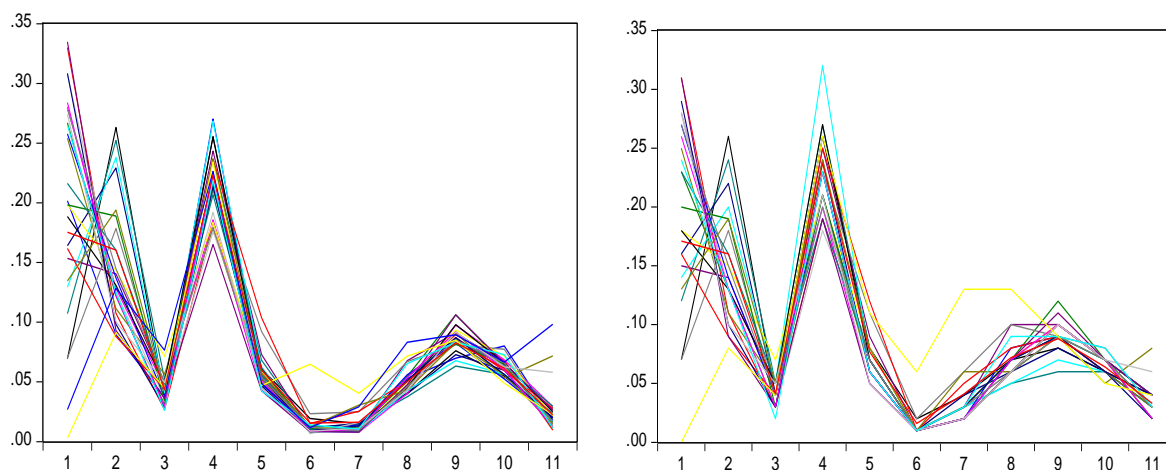


Fig. 1. The share of employment of different sectors in the regions of Ukraine

Source: data of the State Statistics Service of Ukraine, evaluation of authors

To measure the diversification of employment in different labor market sectors in regions of Ukraine we use the Theil index that characterizes the entropy measure of regional disparities in terms of employment sectors and is given by [G. Petrakos, L. Topaloglou, 2008]

$$T_r = \sum_{i=1}^m \frac{e_{ri}}{e_r} \ln \frac{e_r}{e_{ri}}, \quad (1)$$

where $e_{ri} = \frac{EMPL_{ri}}{\sum_r \sum_i EMPL_{ri}}$ – the share of employment in the i -th sector of r -th region; $e_r = \sum_i e_{ri}$ – the overall proportion of employment in the r -th region. Note that $\frac{e_{ri}}{e_r} = \left(\frac{EMPL_{ri}}{\sum_r \sum_i EMPL_{ri}} \right) / \left(\frac{\sum_i EMPL_{ri}}{\sum_r \sum_i EMPL_{ri}} \right) = \frac{EMPL_{ri}}{\sum_i EMPL_{ri}}$ – the share of i -th sector in r -th region, $\sum_r \sum_i e_{ri} = 1$. Due to the division of T_r to the theoretical maximum $\ln(m)$, where m – the number of sectors, we get the normalized index of sectoral diversification in each region, which includes the value in the interval $[0, 1]$. In particular, the normalized index for the region r takes the value 0 if only one sector exist in this region and 1 if all m sectors conclude the same number of people. At the national level using the average Theil index

$$\bar{T}_r = \sum_{r=1}^n e_r \ln \frac{1}{e_r},$$

where n – the number of regions.

Table 1

Sectoral Diversification Indexes of Employment in Different Regions of Ukraine

Region	2004	2009	2014
Crimea	0,8811	0,8944	—
Vinnitsia	0,8237	0,8640	0,8399
Volyn	0,8366	0,8575	0,8652
Dnipropetrovsk	0,8496	0,8606	0,8596
Donetsk	0,8411	0,8609	0,8563
Zhytomyr	0,8483	0,8946	0,8960
Zakarpattia	0,8710	0,8929	0,8781
Zaporizhia	0,8490	0,8757	0,8705
Ivano-Frankivsk	0,8743	0,8882	0,8607
Kiev Obl.	0,9003	0,9254	0,9171
Kirovohrad	0,8390	0,8732	0,8640
Luhansk	0,8414	0,8539	0,8369
Lviv	0,9076	0,9193	0,9081
Mykolaiv	0,8822	0,8692	0,8566
Odessa	0,8943	0,9121	0,9058
Poltava	0,8575	0,8827	0,8729
Rivne	0,8881	0,8883	0,8743
Sumy	0,8642	0,8984	0,8897
Ternopil	0,8486	0,8798	0,8501
Kharkiv	0,8860	0,8871	0,8936
Kherson	0,8357	0,8546	0,8476
Cherkasy	0,8467	0,8750	0,8676
Chernivtsi	0,8606	0,8683	0,8676
Chernihiv	0,8487	0,8705	0,8687
Kyiv	0,9040	0,8987	0,8927
Sevastopol	0,9296	0,9244	—

Source: evaluation of authors

The calculated value of regional Theil index show that different regions of Ukraine have different degrees of specialization in sectors which also shows different trends over time. In particular, in 2004 the index of sectors diversification for different regions ranged from 0.821 to 0.907 (with an average of 0.859); in 2008 it increased and was in the range of 0.852 to 0.925 (with a mean value of 0.880), whereas in 2014 it slightly decreased again and was in the range from 0.836 to 0.918 (mean value of 0.872). Note that in most regions (18 regions) over time throughout the period from 2004 to 2014 industrial diversification increased. Moreover, comparing the degree of specialization sectors in regions we see that during this time period there was some alignment of regions in terms of employment in different sectors, as evidenced by decreasing the slope coefficient regression (Fig. 2). In particular for the regions with higher in 2004 than the average in Ukraine Theil the index it decreased slightly, while those regions which were characterized at the beginning rather low index Theil and higher degree of sectoral specialization, on the contrary we observe the increase its relative diversification.

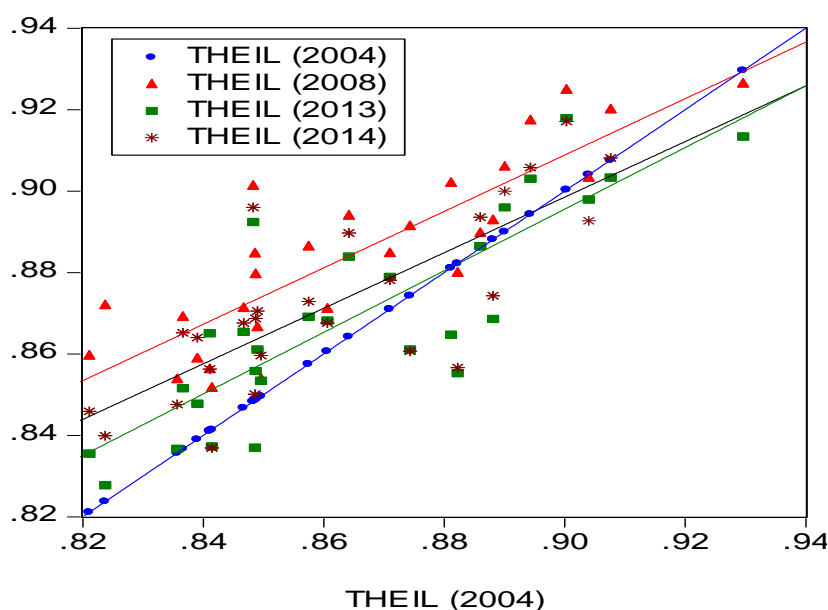


Fig. 2. Change in sector diversification indices

Source: evaluation of authors

Khmelnysky, Chernivtsi, Kherson, Volyn, Kirovograd, Ternopil regions (dominated by agriculture sector, which employs about a third of employees (28-33%)) and Luhansk region (36% of employment in trade, the largest share of the trade sector in Ukraine) are the most specialized among the regions of Ukraine. For the entire period the most diversified by sector regions are Kiev, Lviv, Odessa and Kharkiv regions. Note also that the Zhytomyr region, which in 2004 showed the average index of diversification by reducing the share of employment in agriculture from 28% to 15% now is the most diversified region.

The main difference between Ukrainian economy compared to countries of the European Union is a significant excess shares in agriculture and trading, but shares of construction, industry, transport, finance, real estate sector and healthcare are low. Comparing the level of specialization in employment in Ukraine and other European countries (Table 2) we see that the national economy is somewhat lower degree of diversification.

Sectoral Diversification Index of Employment in Ukraine and Europe

Year	Ukraine	EU15	Czech	Hungary	Latvia	Estonia	Bulgaria	Romania	Poland
2000	0,881	0,927	0,885	0,906	0,915	0,901	0,880	0,752	0,902
2004	0,890	0,929	0,884	0,915	0,929	0,899	0,882	0,816	0,903
2007	0,903	0,930	0,881	0,913	0,933	0,915	0,884	0,838	0,912
2008	0,906	0,935	0,888	0,920	0,935	0,909	0,892	0,853	0,918
2009	0,905	0,937	0,898	0,927	0,947	0,923	0,897	0,858	0,926
2010	0,905	0,937	0,900	0,927	0,944	0,923	0,897	0,859	0,929
2011	0,902	0,937	0,894	0,925	0,947	0,923	0,899	0,866	0,929
2012	0,900	0,936	0,897	0,931	0,954	0,927	0,898	0,861	0,931
2013	0,896	0,935	0,900	0,931	0,949	0,929	0,905	0,863	0,931
2014	0,898	0,944	0,897	0,928	0,948	0,926	0,911	0,869	0,933

Source: evaluation of authors

More specialized are only Romania and Bulgaria. Furthermore, in all EU countries over the past decade the level of diversification increased, while in Ukraine it has not changed. Note also that despite the different level of sectoral diversification in the regions of Ukraine none of the regions showed the level that is inherent for countries EU15.

To measure of economic integration degree of Ukraine's regions with different world area we determine the regional economic integration indices RIEI. The calculation we based on the volume of trade in goods and services. The index of economic integration with European countries at the national level for each sector (i) and given year (t) is

$$IEI(EUR)_{i,t} = \frac{TRADE(EUR)_{i,t}}{TOTALTRADE_{i,t}}, \quad (2)$$

where $TRADE(EUR)_{i,t}$ – the trade volume (import and export) with European country for i -th sector in year t ; $TOTALTRADE_{i,t}$ – the total trade of i -th sector in year t . IEI is in $[0,1]$, and is equal 0 if there is no economic integration and 1 if there is full economic integration. Statistics shows that exports and imports in the sectors of agriculture and industry have different distribution in different years. Comparing the 2006, 2008 and 2013, we see that the dynamics of trade in agricultural products is characterized by a growing trend, and industrial trade volume in 2013 compared to 2008 decreased contrast. In addition, in 2013 in respect to previous years the share of trade in Ukraine agricultural production with Europe, America and CIS was the lowest, while with the countries of Asia and Africa the highest. In 2014 we see a decrease in trade for sector of agriculture with all countries (mainly due to the decrease in imports) and reducing the export and import industry with the CIS countries. The share of trade volumes with different groups of countries in 2014 compared to 2013, excluding the share of industry trade with the CIS countries, which fell significantly, almost unchanged.

In the absence of statistics for the trade with various countries at the regional level in order to determine the regional economic integration indices we calculate regional-sectoral location quotient [G. Petrakos, L. Topaloglou, 2008]

$$LQ_{ri} = (EMPL_{ri} / EMPL_r) / (EMPL_i / EMPL), \quad (3)$$

where $EMPL_{ri}$ – the number of employees for i -th sector in r -th region; $EMPL_r$ – the total number of employees in r -th region; $EMPL_i$ – the total number of employees in i -th sector; $EMPL$ – the total number of employees in Ukraine. Values of LQ_{ri} are

greater than 0. Values greater than 1 indicate that the part of i -th sector in the region is higher than in the country as a whole (Table 3).

Analysis of calculated quotients for different sectors in different regions of Ukraine shows that in each direction of economic activity there are several areas where LQ greater than 1. The largest contribution to employment in the agricultural sector belongs to Ternopil, Vinnytsia and Kherson regions for which the ratio LQ greater than 1.7 and Kirovograd, Khmelnytsky, Volyn, Zakarpattia, Ivano-Frankivsk, Mykolayiv, Cherkasy, Chernivtsi and Chernihiv regions, the rate of which fluctuate from 1.37 to 1.66. The least agriculture LQ are in Dnipropetrovsk and Kyiv region with factor of 0.4. Dnipropetrovsk, Donetsk, Luhansk, Zaporizhia, Kharkiv and Poltava regions (LQ from 1.2 to 1.6) dominate in industry employment, while in Zakarpattia, Odessa, Ternopil and Kherson regions LQ factor for the industry does not reach the value 0.7. The construction sector dominates in Lviv region (LQ = 1,58), and the transport sector – in Odessa and Kiev. The financial sector is concentrated in the Kiev city with LQ = 4,03 and in Dnipropetrovsk. Note that after 2014 regional sectoral allocation didn't change.

Table 3

Regional-Sectoral Location Quotients of Ukrainian Regions

Region	Agri- culture	Industry	Const- ruction	Trade	Trans- port	Finance	Edu- cation	Health
Vinnytsia	1,81	0,71	0,61	0,81	0,88	0,66	1,10	1,14
Volyn	1,37	0,80	0,68	0,97	0,80	0,74	1,33	1,10
Dnipropetrovsk	0,42	1,62	0,89	1,11	1,02	1,25	0,91	0,92
Donetsk	0,69	1,50	1,24	1,13	1,03	0,59	0,69	0,87
Zhytomyr	0,87	0,87	0,96	1,04	1,14	0,62	1,12	1,10
Zakarpattia	1,45	0,71	1,32	0,90	0,77	0,47	1,06	0,86
Zaporizhia	0,92	1,39	0,96	1,00	0,80	0,75	0,87	1,01
Ivano-Frankivsk	1,66	0,78	1,12	0,83	0,64	0,56	1,16	1,10
Kiev Obl.	0,39	1,12	0,87	0,96	1,39	1,48	0,99	1,28
Kirovohrad	1,62	0,83	0,77	0,78	1,01	0,44	1,08	1,13
Luhansk	0,80	1,22	1,10	1,34	0,93	0,57	0,74	0,92
Lviv	1,07	0,93	1,58	0,87	1,03	0,77	1,13	1,18
Mykolaiv	1,57	0,85	0,85	0,90	0,88	0,54	0,97	0,87
Odessa	0,95	0,56	0,99	1,06	1,58	0,92	1,07	0,96
Poltava	1,17	1,20	0,76	0,90	0,96	0,68	0,98	1,09
Rivne	1,04	0,83	1,13	1,16	0,86	0,60	1,15	1,09
Sumy	1,32	0,99	1,21	0,82	0,86	0,63	1,04	1,04
Ternopil	1,83	0,58	0,78	0,78	0,70	0,53	1,27	1,14
Kharkiv	0,78	1,19	1,10	1,02	0,99	0,76	1,06	0,93
Kherson	1,71	0,62	0,68	0,96	0,72	0,60	1,06	0,95
Cherkasy	1,56	0,91	0,99	0,82	0,87	0,78	1,00	1,11
Chernivtsi	1,63	0,62	1,11	0,89	0,70	0,53	1,09	1,03
Chernihiv	1,41	0,79	0,56	0,95	0,74	0,93	1,00	1,22
Kyiv	0,02	0,52	0,98	1,11	1,40	4,03	1,00	0,76

Source: evaluation of authors

Regional economic integration indices we calculate by the formula

$$RIEI_{r,t} = \sum_{i=1}^m (IEI_{i,t} \times LQ_{ri,t}). \quad (4)$$

Analysis of regional integration index (Table 4) shows that compared to 2008 in all regions of Ukraine the degree of integration of agriculture sector with Europe and the CIS weakened, while significantly increased with the countries of Asia and Africa. However the industry sector during 2008-2013 demonstrates the significant temporal changes in regional indices RIEI. In 2014 the level of regional agriculture integration with Asia reached the respective levels of integration with Europe and Africa RIEI, and in some areas even exceeded the values with CIS countries. Also in 2014 there was a change in the regional economic integration indices of industry. In particular, the highest index value is obtained in this year for Europe.

Table 4

Regional Economic Integration Indices

Region	Agriculture					Industry				
	Europe	SIC	Asia	Africa	America	Europe	SIC	Asia	Africa	America
Vinnitsia	0,636	0,218	0,670	0,223	0,058	0,258	0,243	0,150	0,000	0,030
Volyn	0,480	0,164	0,506	0,168	0,043	0,291	0,273	0,169	0,000	0,034
Dnipropetrovsk	0,148	0,051	0,156	0,052	0,013	0,592	0,556	0,344	0,000	0,069
Donetsk	0,244	0,084	0,257	0,086	0,022	0,548	0,514	0,318	0,000	0,064
Zhytomyr	0,307	0,105	0,323	0,108	0,028	0,317	0,298	0,184	0,000	0,037
Zakarpattia	0,510	0,175	0,538	0,179	0,046	0,259	0,244	0,151	0,000	0,030
Zaporizhia	0,324	0,111	0,342	0,114	0,029	0,508	0,477	0,295	0,000	0,059
Ivano-Frankivsk	0,583	0,199	0,614	0,204	0,053	0,285	0,268	0,166	0,000	0,033
Kiev Obl.	0,137	0,047	0,145	0,048	0,012	0,410	0,385	0,238	0,000	0,048
Kirovohrad	0,571	0,195	0,602	0,200	0,052	0,304	0,286	0,177	0,000	0,035
Luhansk	0,280	0,096	0,295	0,098	0,025	0,446	0,419	0,259	0,000	0,052
Lviv	0,375	0,128	0,395	0,131	0,034	0,338	0,317	0,196	0,000	0,039
Mykolaiv	0,551	0,188	0,580	0,193	0,050	0,311	0,292	0,181	0,000	0,036
Odessa	0,333	0,114	0,351	0,117	0,030	0,204	0,191	0,118	0,000	0,024
Poltava	0,411	0,141	0,433	0,144	0,037	0,437	0,410	0,254	0,000	0,051
Rivne	0,366	0,125	0,386	0,128	0,033	0,304	0,285	0,176	0,000	0,035
Sumy	0,464	0,159	0,489	0,163	0,042	0,360	0,339	0,209	0,000	0,042
Ternopil	0,643	0,220	0,677	0,225	0,058	0,212	0,199	0,123	0,000	0,025
Kharkiv	0,274	0,094	0,288	0,096	0,025	0,435	0,409	0,253	0,000	0,051
Kherson	0,601	0,205	0,633	0,211	0,054	0,224	0,211	0,130	0,000	0,026
Cherkasy	0,549	0,188	0,578	0,192	0,050	0,332	0,312	0,193	0,000	0,039
Chernivtsi	0,572	0,196	0,603	0,201	0,052	0,224	0,211	0,130	0,000	0,026
Chernihiv	0,496	0,170	0,523	0,174	0,045	0,289	0,271	0,168	0,000	0,034

Source: evaluation of authors

Comparing the integration levels of agriculture sector and industry in terms of employment shows that most regions of Ukraine, except six industrial regions (Dnipropetrovsk, Donetsk, Zaporizhia, Kyiv, Luhansk, Kharkiv regions) are more integrated with Europe for agriculture sector. At the same time exploring the integration degree of the Ukrainian regions with the CIS countries we get the opposite result – for most regions index integration of industry with these countries is much greater than the corresponding index of agriculture integration. Note also that in 4 regions (Chernovtsy, Vinnitsa, Kherson and Ternopil) the total RIEI for agriculture is almost three times higher than RIEI for industry, and for another 10 areas RIEI are twice. Overall analysis of regional integration index found that agriculture regions of Ukraine are more integrated with Europe, while industry – with CIS countries.

Index geographical attractiveness of region we define under gravity index formula [D. Kallioras, G. Petrakos, 2010]

$$GRAVITY_r = \sum_j (POP_r \times POP_j / d_{rj}), \quad (5)$$

where POP_r – population in r -th region, for with we calculate GRAVITY index; POP_j – population in j -th region ($j=1, \dots, 25, j \neq r$); d_{rj} – the distance between the centers of the r -th and j -th regions. Analysis of regional GRAVITY index showed the most accessible and geographically attractive the Dnipropetrovsk, Donetsk, Kharkiv, Zaporizhia, Lviv and Odessa, Luhansk, Kyiv region in relation to other regions of Ukraine, while Chernivtsi, Sumy, Chernivtsi and Chernihiv regions have the lowest indices

Part 2. Econometric modeling and results

We conducted also the features research and econometric modeling of dynamic changes in regional employment and productivity. Empirical research of nominal employment in different regions of Ukraine for the past 10 years reveals significant regional differences in the dynamics of changes in interest total employment and the number of employees in various sectors. In particular, during 2004-2013 in half of the regions, despite falling population, we saw an increase in the nominal employment (among others, in the Ternopil region by 14.2%, Rivne – 13.1%, Chernivtsi – 10.8%, Ivano-Frankivsk – 9.6%, Volyn – 5.1%, Lviv – 4.5%, Odessa – 2.4%), although in some regions the total employment decreased (most in Chernihiv (-6.5%) and Donetsk (-5.7%) regions). However, the dynamics of the number of employees in the industry is caused by negative growth rate, which is an average of -7.5% in all regions of Ukraine. The percentage change in employment in regional agriculture is characterized by greater compared to total employment and employment in the industry, and a large variation of left-sided asymmetry. Increasing the number of people employed in the agricultural sector (about 9%) occurred only in third regions of Ukraine (Lviv, Rivne, Kharkiv, Chernivtsi, Donetsk, Mykolaiv, Ivano-Frankivsk and Ternopil), has undergone significant agriculture changes in Kyiv (-59, 7%), Zhytomyr (-45.5%) and Dnipropetrovsk (-37.4%) regions, whereas other regions falling in agriculture employment rate ranged from -3% to -27%. In 2014 we saw a drop in total employment and the number of people employed in agriculture and industry for all regions of Ukraine.

Table 5

Characteristics of the percentage change in employment in the regions of Ukraine, 2004-2016pp.

Characteristics	Percentage change in total employment	Percentage change in agriculture employment	Percentage change in industry employment
Mean	-0,055217	-0,216251	-0,259587
Median	-0,061592	-0,168564	-0,243927
Maximum	0,084570	0,163315	-0,003802
Minimum	-0,174262	-1,003302	-0,605819
Std. Dev.	0,068575	0,262620	0,130197
Skewness	0,507263	-1,151290	-0,471559
Kurtosis	2,735898	4,760967	3,707068
Jarque-Bera	1,099011	8,402882	1,389417
Probability	0,577235	0,014974	0,499220
Sum	-1,325196	-5,190035	-6,230079
Sum Sq. Dev.	0,108159	1,586289	0,389881

Source: evaluation of authors

To model the changes in regional employment in general, as well as in the sectors of agriculture and industry in particular we use econometric models. Based on the economic and mathematical analysis, evaluating and comparing the various econometric models we chose such specifications:

$$\begin{aligned} \Delta \ln EMPL_r &= \alpha_1 + \alpha_2 E04_agr_r + \alpha_3 EMPL04_agr_r / POP04_r + \alpha_4 \Delta RIEI(EUR)_ind_r + \\ &+ \alpha_5 \Delta RIEI(CIS)_ind_r + \alpha_6 (\Delta RIEI(EUR)_agr_r + \Delta RIEI(CIS)_agr_r) + \\ &+ \alpha_7 (\Delta RIEI(ASIA)_agr_r + \Delta RIEI(AFR)_agr_r) + \alpha_8 \ln GRAVITY04_r + \alpha_9 THEIL_r + \varepsilon_{1r}, \\ \Delta \ln EMPL_agr_r &= \beta_1 + \beta_2 E04_agr_r + \beta_3 E04_serv_r + \beta_4 EMPL04_agr_r / POP04_r + \beta_5 \\ &(\Delta RIEI(EUR)_agr_r + \Delta RIEI(CIS)_agr_r) + \beta_6 (\Delta RIEI(ASIA)_agr_r + \\ &+ \Delta RIEI(AFR)_agr_r) + \beta_7 \ln GRAVITY04_r + \beta_8 \Delta THEIL_r + \varepsilon_{2r}, \\ \ln EMPL_ind_r &= \gamma_1 + \gamma_2 E04_ind_r + \gamma_3 E04_serv_r + \gamma_4 EMPL04_ind_r / POP04_r + \\ &+ \gamma_5 \Delta RIEI(EUR)_ind_r + \gamma_6 RIEI08(CIS)_r + \gamma_7 RIEI08(ASIA)_r + \\ &+ \gamma_8 \ln GRAVITY04_r + \gamma_9 \Delta THEIL_r + \varepsilon_{3r}. \end{aligned}$$

Here $EMPL04_r$ define the total employment in r -th region in initial 2004; $POP04_r$ – population of r -th region in 2004; $E04_agr_r$ – the agriculture share in r -th region in 2004; $E04_ind_r$ – the industry share in r -th region in 2004; $E04_serv_r$ – the service sector share in r -th region. Variable $RIEI(EUR)_r$, $RIEI(CIS)_r$, $RIEI(ASIA)_r$, $RIEI(AFR)_r$ denote economic integration indices of r -th region with Europe, CIS, Asia and Africa countries respectively. $\Delta RIEI_r$ – change in the index of economic integration in the r -th region for the period 2008 to 2013. Variable $\Delta THEIL_r$ characterizes the change in the index of diversification (specialization) employment in various sectors of r -th region during 2004-2013 years and $GRAVITY04_r$ variable indicates the geographical attractiveness index r -th region in 2004.

The estimates of the models parameters determine the impact of differences in geographical location of the region, the initial level of employment, the share of individual sectors, the degree of economic integration and diversification index of economic sectors in the region to the change in nominal employment in the region and also in regional employment in agriculture and industry.

Analyzing the impact of exogenous variables on regional employment change, we found that the initial share of the region in the agricultural sector of Ukraine is a significant factor that has influence to the future dynamics of the number of employees in the region. Regions that are characterized by higher initial (2004) share of agriculture sector, showed during the years 2004-2013 total employment growth, but that was accompanied by decreasing the number of employees in agriculture. Instead, the initial share of industry in the region had no significant effect on change in total employment and agriculture employment, but the negative impact on employment change in the industry. The results indicate that the industrial sector in the regions in which its share in terms of lower can better withstand external and internal instability of the economic environment and structural changes in the economy. However, higher initial share of employment in services in the region provided the other conditions of equality and promotes agriculture and industry growth rate and the growth of employment and development of these sectors.

The increase in employment in the region depends inversely on the proportion of employment in agriculture sector the region in the structure of the region's population, and its increase of 1% causes the decrease in growth rate of total employment by 0.06%.

The modeling results also showed that a higher index of regional industry integration with Europe will help increase employment in the region, while higher levels of industrial integration with the CIS region opposite the deteriorating situation

on the regional labor market. The level of integration of the agricultural sector doesn't change the employment in general, but is a significant factor in changing agriculture employment. Note that the agriculture which intensified trade relations with Asia and Africa tend to employment growth, while expanding integration with Europe and the CIS makes its decline. In addition, a significant factor influencing the growth of regional employment in the industry is the initial index level of economic integration in the CIS industry, before the crisis set in 2008.

Growth in factor diversification Theil index is a significant factor in the changes in employment, confirming the importance of regional specialization in employment growth in the region. The negative estimated value revealed that regional diversification in Ukraine does not allow muffle inherent in every industry shocks arising from integration processes, crisis and instability of the situation, but rather increase the impact of storms and weaken the economy in general.

Meanwhile, the index of gravity is not a statistically significant factor in any of the models suggests not that the geographical location of the region has no influence on the dynamic changes in regional employment.

We explored also the relationship between productivity in the regions of Ukraine, uneven regional development and integration processes. Statistical data show that the highest productivity was observed in Dnipropetrovsk, Kyiv and Poltava regions exceeding three times the values in these unproductive regions: Zakarpattia, Ternopil and Chernivtsi.

Empirical study of the relationship between productivity in the regions of Ukraine, uneven regional development and the level of integration processes we conduct based on econometric models

$$\ln PROD_{rt} = \alpha_{1t} + \alpha_{2t} E_{serv_{rt}} + \alpha_{3t} RIEI(EUR)_{rt} + \alpha_{4t} RIEI(CIS)_{rt} + \alpha_{5t} \ln GRAVITY_r + \alpha_{6t} \ln THEIL_r + \varepsilon_{rt},$$

where $PROD_{rt}$ denote labor productivity in r -th region in year t , $E_{serv_{rt}}$ – employment share in r -th region in service sector in year t . We estimate model parameters for two different years, namely 2008, preceding the beginning of the economic crisis, and 2013.

Table 6

The Results of Evaluation of Labor Productivity Models

Variable	The Equation for			
	ln $PROD$ (2008)		ln $PROD$ (2013)	
	Coefficient	t-Statistic	Coefficient	t-Statistic
<i>Const</i>	-8.9602	-2.231**	-16.2174	-3.894***
<i>E_serv</i>	3.3615	0.857	0.1188	3.468***
ln <i>THEIL</i>	3.0137	1.397	7.2349	3.678***
ln <i>GRAVITY</i>	0.3567	3.27***	0.3547	3.668***
<i>RIEI(EUR)</i>	-0.0028	-0.429	0.0574	3.209***
<i>RIEI(CIS)</i>	0.0318	1.841*	0.0174	3.473***
R-squared	0.8206		0.8264	
Adjusted R-squared	0.7734		0.7807	
F – Statistic	17.3829 (0.0000)		18.0887 (0.0000)	
White Statistic	1.6866 (0.1862)		0.8011 (0.5626)	
BPG Statistic	1.8032 (0.1604)		1.1278 (0.3794)	

Source: evaluation of authors

Analyzing the results of the model evaluation we obtain the following: in 2008 productivity statistically significant only depend on the geographical location of the region, whereas in 2013 this we had the effect of economic integration indices, Theil index and uneven share of employment in services. The estimated elasticity in productivity by Theil index found that increasing the diversification of the regional index by 1% causes productivity growth in 7.2%.

GRAVITY index is a statistically significant factor of influence in both models, indicating that the geographical location has significant impact on productivity in the region. The positive and stable over time coefficient α_5 shows that remote (peripheral) areas have less potential for productivity growth and require to increase attention to the development and implementation of innovative regional development strategies.

Conclusions

The current experience of formation and development of market economy in Ukraine demonstrates the relevance of studying regional characteristics of domestic labor sector, defining features of social and economic phenomena in the regions of our country. As a result of analysis of employment diversification indices for different regions of Ukraine showed different degree of regional specialization in sectors which, moreover, show different trends over time. We showed that the most diversified regions of Ukraine are Kiev, Lviv, Odessa and Kharkiv regions, while the Khmelnytsky, Chernivtsi, Kherson, Luhansk and Volyn – by contrast have a high degree of specialization of employees. However none of the regions of Ukraine is demonstrate the diversification level which is inherent for the EU.

Modeling demonstrates a convergence of regions in terms of the share of employment in agriculture and industry. Also found significant positive effects on employment change in the initial index of economic integration with Europe and the negative impact index of integration with CIS countries. Specifically the model results indicate that the higher index of integrating the region with European countries contributes to employment in the region, while higher levels of integration with the CIS region opposite the deteriorating situation on the regional labor market. This result is obtained for the sector of agriculture and industry, demonstrates the benefits of European economic integration direction Ukraine.

The results of modeling also show that a higher degree of diversification of industries in the economic structure of the region leads to much better opportunities for reallocation of the available manpower and existing alternative safer economic activities, resulting in decline in some sectors does not lead to decline in the regional economy as a whole. Also acquired new skills and work experience diversity workers extend business activity, especially in areas where movement of workers observed not only between companies but also between different sectors.

Econometric analysis and modeling of changes in labor productivity in regions of Ukraine proves the significance of geographical location of the region, which is determined based on the evaluation of regional gravity index, which indicates that the geographical location of production resources significantly affects productivity in Ukraine. Modeling also proves that the increase in the indices of regional economic integration with Europe and the CIS stimulate productivity growth. However elasticities for Europe and the CIS are different and, therefore, are 5.7 and 1.7, confirming the benefits, feasibility and prospects of Ukraine's integration with the European Union.

References:

1. Andrei, L. C., (2014), Economic Convergence, Part of Advanced European Integration. *Internal Auditing and Risk Management*, 2(34), 13–21.
2. Artelaris, P., Kallioras, D., Petrakos, G. (2010), Regional Inequalities and Convergence Clubs in the European Union New Member-states. *Eastern Journal of European Studies*, 1(1), 113–133.
3. Barrios, S., Strobl E. (2009), The Dynamics of Regional Inequalities. *Regional Science and Urban Economics*, 39(5), 575–591.
4. Bartz, K. and Fuchs-Schündeln, N., (2012), The role of borders, languages, and currencies as obstacles to labor market integration. *European Economic Review*, 56(6), 1148–1163.
5. Batavia, B., Nandakumar, P. (2002), Economic Integration and Union Power. *Open Economies Review*, 13(2), 175–182.
6. Caceres, L. R. (2014). Economic integration and unemployment in Central America. *Journal of Developing Areas*, 48(1), 43–60.
7. Chagovets, L. A. (2011), Prostorovo-dynamichna model dyferenciaciji socialno-ekonomichnogo rozvytku regioniv (Space-dynamic Differentiation Model of Social-economic Regional Development). *Business Inform*, 9, 26–29.
8. Huang, X., Leon-Gonzalez, R. and Yupho, S. (2013). Financial Integration from a Time-Varying Cointegration Perspective. *Asian Journal of Empirical Research*, 3(12), 1473–1487.
9. Johansson, H. (2001), Regional Integration and Productivity Growth: The Case of EU. *Journal of Economic Integration*, 16, 1–20.
10. Kallioras, D., Petrakos, G. (2010), Industrial Growth, Economic Integration and Structural Change, Evidence from the EU New Member-states Regions. *The Annals of Regional Science*, 45(3), 667–680.
11. Klebanova, T. S., Guryanova, L. S., Trunova, T. M., Smyrnova, A. Y. (2009), Ocenka y analiz neravnornosti rozvytyja regyonov Ukrainy (Estimation and Analysis of Unbalanced Regional Development in Ukraine). *Actual Problems of Economics*, 8(98), 162–167.
12. Markovskyy, I. O. (2011). Klasteryzacija innovacijnoji aktyvnosti krajin-chleniv ES [Clustering of Innovation Activity in the EU Member States]. *Ekonomichnyi Chasopys-XXI (EconomicAnnals-XXI)*, 11-12, 16–19.
13. Nikiforova, O. V. and Chagovets L. A. (2011). Ocenka neodnorodnosti rozvytyja systemy regionalnyh rynkov truda Ukrainy [Assessment of Heterogeneity of Development of the System of Regional Markets of Labor of Ukraine]. *Bisnes Inform (Business Inform)*, 5, 41–44.
14. Obradovic, S. (2008) «European Integration and Balkan Countries», *Revista Economica*, 40(3), pp. 119–124.
15. Oglih, V. V. and Efanova, T. I. (2014). Analiz socialno-ekonomichnogo rozvytku ekonomichnoji systemy Dnipropetrovskoji oblasti [Analysis of Socio-Economic Development of the Economic System of Dnipropetrovsk Region]. *Ekonomichnyi Prostir (Economic space)*, 87, 91–99.
16. Ortina, G. V. (2014), Vplyv integracijnyh vidnosyn na formuvannja strategiji rozvytku realnogo sektora ekonomiky (Effect relationship with integration strategy formation economics development). *European vector of economic development*, 1(16), 129–134.
17. Petrakos, G. and Topaloglou, L. (2008). Economic geography and European integration: the effects on the EU's external border regions. *Int. J. of Public Policy*, 3(3/4), 146–162.
18. Prytula, Ya. Ya., Kuzenko, V. (2013), Structural Reforms and Regional Convergence in Ukraine. *Regional Economy*, 1, 7–16.
19. Pushkar, T. A. and Fedorova, V. G., 2011. Svitovyy dosvid formuvannja j rozvytku merezevyh i klasternyh objednan [International Experience the Formation and Development of Network and Associations Klasternih]. *Ekonomichnyi Chasopys-XXI (EconomicAnnals-XXI)*, 11-12, 68–71.
20. Rayevneva, O. V. and Bobkova, O. Y., 2012. Vyznachennja dzerel nerivnomirnosti rozvytku regioniv Ukrainy na pidstavi rozkladannja indeksu Tejla [Identifying Sources of Development Disparities of Ukraine's Regions Basing on Decomposition of Theil Index]. *Actualni Problemy Ekonomiky (Actual Problems of Economics)*, 2(128), 200–210.
21. Savva, C., Aslanidis, C. (2010), Stock Market Integration between New EU Member States and the Euro-zone. *Empirical Economics*, 39(2), 337–351.
22. Sawers, L. (2006). Inequality and the Transition: Regional Development in Lithuania. *Baltic Journal of Economics*, 6(1), 37–51.
23. Shevchenko, O. (2011), Depression of regions in Ukraine and possibilities of its overcoming. *Business Inform*, 7, 66–68.
24. Zhuravliov, A. V. (2013), Mizhnarodni integracijni procesy Ukrainy v umovach transformacij I globalnoji ekonomiky (International Integration Processes of Ukraine under Global Economy Transformation Conditions). *Business Inform*, 7, 43–47.

Dr. Paweł Dziekański

*Institute of Economics, Law and Administration
Faculty of Law, Management and Administration
Jan Kochanowski University*

Dr. Mirosława Marzena Nowak

*Faculty of Social Sciences
Jan Kochanowski University, Piotrków Trybunalski Campus*

**THE LEVEL AND SPATIAL DIVERSITY OF SUSTAINABLE
DEVELOPMENT IN POLAND'S RURAL COMMUNES:
A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE ŁÓDŹ
AND ŚWIĘTOKRZYSKIE VOIVODSHIPS**

Summary

The objective of this undertaking is the analysis and assessment of the spatial differentiation regarding sustainable development in rural communes of the Świętokrzyski and the Łódzki voivodship. The base for the analysis was a set of homogeneous variables describing financial, economic, social, infrastructural and environmental aspects. On this base a synthetic measure was formulated which enabled the ordering of the communes in reference to a considered phenomenon. Low synthetic measure levels for sustainable development crystalizes the difficult situation for the studied units. Synthetic measure values in the świętokrzyskie voivodship ranged between 0.25 (the weakest unit – Łubnice), to 0.41 (the strongest – Morawica) in 2008, and 0.24 to 0.42 for the same two units respectively in 2015. In the case of the Łódź voivodship, for 2008 the range was 0.24 (Oporów) to 0.43 (Kleszczów), and for 2015, 0.24 (Dąbrowice) to 0.42 (Kleszczów). Development, if it is meant to last, must be economically and socially sustainable i.e. it must consider the complex balance of costs and benefits in the range of all social values – those currently valued, as well as those outside current cognitive appreciation. The objective of sustainable development is to lead policy and activity in the various economic and social sectors to maintain resources and environmental qualities ensuring long-term, without loss, for present as well as future generations; at the same time, preserving the permanence of natural processes and natural biological diversity at the level of landscapes, eco-systems, species and genetics.

Introduction

In the subject's literature, as well as in Poland's legislation, sustainable development is synonymous with eco-development. Sustainable development is defined through characteristics of longevity and low environmental impact – understood integrally i.e. environmentally, socially, culturally and economically [Borys 1999, p. 69-70; Dolata 2014, p. 41].

It should be noted; however, that the definition formulated at the Rio de Janeiro summit equated environmental and social-economic factors declaring that the strategy of sustainable development hinges on identifying and solving contemporary economic, social and ecological problems. Its essence is in delivering long-term quality of life improvement to contemporary and future generations through molding appropriate proportions between three sources of capital – economic, human and environmental [Piontek 2002, p. 27; Nowak, Szewczyk 2016, pp. 89-104]. With

reference to agriculture and rural areas, sustainable development takes on a more significant meaning as it emphasizes the priority of the natural environment in the realization of strategic developmental objectives as they refer to various activities which are dependent on nature. Agriculture is such an activity which occurs in rural areas [Adamowicz 2000, p. 69; Nowak, Szewczyk 2016, pp.73-82]. As a result of the direct relationship of agricultural and rural development, it is impossible to address sustainable rural development without addressing sustainable agriculture. In regard to rural areas, the concept of sustainable development assumes simultaneous efforts of improving life quality for said population and economic commercial conditions in these areas while maintaining the unique rural resources such as natural environment, rural landscapes and cultural heritage. A necessary condition for such development is maintaining or developing natural resources, human and economic capital in such a way that income and the life quality of farmers and residents of rural areas will be comparable currently and in the future. This approach attempts to reconcile the laws of nature and economics by choosing a direction for economic development which is adjusted to existing environmental conditions, that is to say the needs and will of local communities and the norms of ecology [Urban 2003, pp. 25-36; Żmija, 2014, pp. 149-158 (150-151)].

Appreciating the diversity of rural areas beyond the interpretation of multifunctional individual socio-economic activity, to include nature's functions and rural community culture, is in accordance with the notion of sustainable development. Sustainable development of rural areas – understood as simultaneous progress of three levels i.e. economic, social and ecologic – is to a greater degree dependent on the economic process. The function of non-agricultural development has a beneficial socio-economic effect on rural communities. The multi-functional development of the countryside is an important factor, as well as aspect, in the sustainable development process, but only under the condition where the economic function of rural development does not negatively impact on the environment. Conversely, it bears noting that the source of non-agricultural business in rural areas can maintain high natural and panoramic values of these areas [Adamowicz, Zwolińska-Ligaj, 2009, pp. 11-38 (17)].

The approach to development, based on essential and prioritized activities and expected benefits, produces various alternatives to accomplish the objectives which in turn should promote sustainable development for a given rural area. However, feasibility of introducing said development varies from country-to-country determined by the level of socio-commercial development of a given country, the status of agriculture in its economy and accepting and implementing developmental priorities [Roszkowska-Mądra, 2009, pp. 83-102 (p. 94)].

The issues of sustainable development in rural areas are one of several topics undertaken currently and a subject of multiple studies, theoretical considerations and practical activities. This examination is very promising as it confronts the endangerment to the environment and community anxiety, especially in highly developed countries. All indications show that the concept of sustainable development is and will be a strong topic influencing politics and economics in the long-term [Klepacki 2000 p. 9; Dolata 2014, p. 41].

Part 1. Objective, Data and Methodology

The objective of this undertaking is the analysis and assessment of the spatial differentiation regarding sustainable development in rural communes of the Świętokrzyski voivodship (70 communes out of 102 total) and the Łódzki

voivodship – 133: 177, respectively. The base for the analysis was a set of homogeneous variables describing financial, economic, social, infrastructural and environmental aspects. On this base a synthetic measure was formulated which enabled the ordering of the communes in reference to a considered phenomenon. The analysis had a static and dynamic character. Source data was obtained from Local Data Banks (LDB) of Poland’s Central Statistical Office (CSO) for 2008 and 2015.

The initial phase of the study concerned the variables selection (stimulanta and destimulanta) which define the considered data. An in-depth familiarity is essential for understanding the complexity of the circumstances. The credibility of the final conclusions, recommendations and decisions depend on the quality of the diagnostic variables [Kukuła (2014), pp. 183-198; Walesiak 2011]. Table 1, presents the selected variables used to define sustainable development in the selected areas.

Table 1

Set of Selected Variables for Defining the Process of Sustainable Development in Rural Communes

<p><i>Financial Aspect</i></p> <p>personal income / gross income ‘s’ asset investment expenditure / gross expenditure ‘s’ Transport and communication / gross expenditure ‘s’ education and training / gross expenditure ‘s’ communal services ‘a’ and environmental protection / gross expenditure ‘s’</p>	<p><i>Social and Demographic Aspect</i></p> <p>Residents per public pharmacy ‘S’ Population per library (including satellite libraries as established by main library) ‘S’ Balance of foreign emigration ‘d’ Birth rate ‘S’ Population share by economic age groups in % of general population – pre-production age ‘S’ Population share by economic age groups in % of general productive population ‘S’</p>
<p><i>Infrastructure Aspect</i></p> <p>Public water distribution network for 100 sq. km. ‘S’ Public sewerage collection network for 100 sq. km. ‘S’ Natural gas distribution network for 100 sq. km. ‘S’ Housing per 1000 residents ‘S’ Water, electrical and natural gas consumption in homesteads water from water lines per resident ‘d’</p>	<p><i>Economic Aspects</i></p> <p>Businesses with REGON registry per 10,000 population ‘S’ Foundations, associations and social organizations per 1000 residents ‘S’ Employed per 1000 of general population ‘S’</p>
	<p><i>Environmental Aspect</i></p> <p>Forested areas ‘S’ Annual reduction of waste collection per 1 resident ‘D’</p>

S – Stimulanta (higher variable values expected, low values are undesirable with regard to commune financial condition); D – destimulanta (lower values are desirable, high values – undesirable)

Source: Developed on the basis of Poland’s Finance Ministry (2013), indicators for assessing financial condition of local governmental units for 2012-2014; Warsaw 2015; Activity assessment for communes of Sąddecki subregion – 2013. Institute of Economics, State University of Applied Sciences in Nowy Sącz, 2014.

In the process of reducing the number of diagnostic variables, the process of said reduction is important. The variables whose coefficient take on a lower value, or equal the threshold value (0.10) are considered quasi-constant and are thus eliminated [Zeliaś 2000; Wysocki 1996]. The next phase was the inverse matrix coefficient correlation analysis. Excessive correlative characteristics, in the case of inverse matrices, with values greater than 10 are eliminated from the variable set. An inverse matrix is also generated to reduce the set and diagonal elements are analyzed. This procedure is repeated until matrix stability R^{-1} is attained and resultant diagonals do not exceed 10 [Młodak 2006, pp. 28–32]. A. Malina notes that a high coefficient correlation value causes information duplication of analyzed events and may lead to improper conclusions resulting from over-valuing one area to the detriment of another [Malina 2004, p. 96-97].

The next phase concerns zero unitarization by normalizing the diagnostic variables with the intent of making them comparable. The stimuli are unitarized according to the formulae:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i x_i}{\max_i x_i - \min_i x_i}; \quad (1)$$

and repressors

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

where $i = 1, 2 \dots N$; $j = 1, 2 \dots p$ (N the number of communes; p the number of features); z_{ij} indicates the unitarized feature value for the studied unit; x_{ij} indicates the j feature for the studied unit; \max shows the maximum j feature value, \min shows the minimum j feature value [Tokarski 2005; Wysocki, Lira 2005]. Next, based on the k-means clustering method¹, the synthetic unit for sustainable development is designated utilizing the formula:

$$S_i = \frac{1}{p} \sum_{j=1}^p z_{ij} (i = 1, 2, \dots, p), \quad (4)$$

where s_i is the synthetic measure for the study period; z_{ij} structural features of the synthetic indicator; p the number of features. The indicator is given a value between 0 and 1. When the value is closed to '0', this unit is weakly developed by the study, and closer to '1' - strongly developed [Dziekański 2017; Dziekański 2016, p. 79-91; Dziekański 2014, p. 42-54].

The studied units were divided into 4 typological groups according to quartile value. After designating the synthetic measure, the cross-compliance of results was verified based on correlation coefficients such as Sperman or Kendall's Tau.

Part 2. Formulating Sustainable Development for a Commune

The model of sustainable development is and analysis the possibilities for optimal economic growth taking into account three long-term restrictions: the use of renewable resources cannot exceed their renewal rate, the degree of renewable resource loss should, in the long-term, tend to zero, and waste emission into the environment cannot exceed the environment's absorption limits [Tuziak 2010, pp. 39-49].

As was mentioned earlier, the core premise of sustainable development is the effort to reconcile ecological, economic and social goals, and the functional mechanism for

¹ The standardized sum method, the formula in the presented process frequently accepts maximum value level coordinates taking into account $\max. \{x_{ij}\}$ indicators.

this global concept is reduced to the attainment of three basic objectives: ecologic – to suppress environmental degradation and eliminate its endangerment, economic – to meet the primary material needs of humanity through the use of environment friendly techniques and technology, and social and humanitarian – to secure insurance of basic human needs – eliminating hunger and poverty – health maintenance, development of spiritual needs (culture), safety and education [Skowroński 2006, pp. 47-57].

Development, if it is meant to last, must be economically and socially sustainable i.e. it must consider the complex balance of costs and benefits in the range of all social values – those currently valued, as well as those outside current cognitive appreciation [Pawłowski 2006, pp.23-32]. The issue is satisfying the needs of the current population without reducing the potential of satisfying the same for future generations. Sustainable and durable development is therefore a program of restructuring economic, social and technical relations whose goal is natural and human environments for the present and future generations and declaring the environmental values as such [Piontek 1995, pp. 81-86].

The objective of sustainable development is to lead policy and activity in the various economic and social sectors to maintain resources and environmental qualities ensuring long-term, without loss, for present as well as future generations; at the same time, preserving the permanence of natural processes and natural biological diversity at the level of landscapes, eco-systems, species and genetics. The essence is parallel treatment of social, economic and environmental values which means integrating the issues of environmental protection into politics of individual areas of the economy [Adamowicz 2000, pp. 69-81]. Zrałek believes that in practical matters this means [Zrałek 2010, pp. 335-347]: Economic growth including environmental protection requirements, ecologically modified development in social life (ecologic policy), change in the relations between states, human societies in the context of globalized humanity, changes in current social paradigms, ecologic revolution, a new social vision based on principles adjusted to the capacity of nature and realizing the ideals of self-determination and universal morality, the needed transition to an ecological society during which significant changes will take place in human cognizance, economic processes, technology and political relations among states at the global scale [Grzybek 2010, pp. 49-59].

The policy of sustainable development should take into account the promotion of human and community capital development, maintaining rural diversity as a European asset, supporting rural economics and communities in the building of connections and exchange with the outside world, and integrating issues of environmental protection with the activities of non-agricultural sectors and cultivating contemporary standards of living [Baum, <http://www.jard.edu.pl>].

Local government is an organizational form which has the potential of undertaking specific pro-developmental actions. The unit of greatest impact is the local authority having control over a clearly defined territory and specific natural and socio-economic properties [Parysek 1997, p. 18; Katola 2011, p. 53].

The commune functions and develops as an integral part of a larger whole, utilizes goods and services originating elsewhere and concurrently delivers its goods to the benefit of distant communities and absorbs funds originating externally and transferring its capital to other areas. With this in mind, the identification of social, economic and land management development in the commune becomes especially complicated. As a practical matter, it is said that development on the local level takes place when complementary and systematic activities of the local community, local

authorities and other entities functioning in the commune, endeavor to create new and/or corrected existing commune quality utilities, forming beneficial conditions for the local economy and ensure land use order [Brol 1998, pp. 9–10].

When implementing sustainable development local governments should introduce investments which equally support economic and social development as well as the ecology. Reaching a high standard of living in the community requires from local authorities support of developmental integration in all areas human life quality such as health and social condition, employment, income poverty, education, family, participation in the community, housing, transportation and communication, safety, free-time and culture, life satisfaction and environment [Katoła 2011, p. 54].

The management of local government entities has changed significantly in recent times. Regional and local authorities initially took advantage of basic information regarding the evolution of socio-economic processes in their mandates. Statistics were referred to for preparing program documentation, for example. Along with local authority development and their use of development tools, improvement of development strategy has been observed. Regional, as well as local authorities take advantage of numerous sources of information for planning, realization and evaluation of undertaken activity. Knowledge of the status quo for the commune, resources and their use and their surroundings is mandatory for diagnosis as well as formulating the development strategy for the commune [Wiatrak 2011, pp. 41, 42; Chrzanowska, Drejerska 2016].

The process of local development, understood as a chain reaction of change, encompasses needs, opportunities, hierarchy of values and goals, characteristic for a given area, creates conditions for effective utilization of local assets and converting said assets into factors of local development, participation of the community in forming and monitoring the development process, leading the restructuring of the local economy and stimulating the residents' economic effectiveness through, among many, creating a favorable climate for socio-economic development [Nowacka 1998, p. 510].

The concept of sustainable development has played an enormous role in forming attitudes during the second-half of the 20th century regarding the mutuality of community, economy and natural resources. The fundamental issue when choosing future development policy is the compromise between continued economic expansion and maintaining the environment as best possible. The core premise of the new policy for socio-economic development in a market economy is clearly reconciling the goals of development and ecology, and has been expressed by the adoption and execution of the concept – sustainable development [Janusz 1998, p. 4].

Part 3. Synthetic Measurement of Sustainable Development in Rural Communes of Łódź and Świętokrzyskie Voivodships

The Łódź voivodship occupies the central part of Poland with an area of 18,219 sq. km. which is 5.9% of the country's total area. The soils of the area have a narrow range of differentiation dominated primarily by podzolic (forest), wetland (bog, swamp), peat and lignite soils [Ogólna charakterystyka ... <http://www.wios.lodz.pl>]. Employment in the textile sector dropped significantly after the failures of large mills; however, energy production, machine manufacturing, agriculture, metallurgy, pharmaceuticals and building materials sectors have expanded. Further potential for the region's economy can be found in the high level of industrialization; large reserves of land and intensive plantation production; large resource base originating in plant and animal production supporting foodstuff production; dynamic expansion

of warehousing and logistics; structural diversification branch and related structures; growing importance of modern industries and rising economic impact of exports [Strategia rozwoju ... <http://rpo.lodzkie.pl>].

The area of the Świętokrzyski voivodship has 11,691.05 sq. km. i.e. 3.74% of Poland's total land area. The region's economy is primarily associated with mining, especially in the building materials sector (limestone, dolomites, marl, gypsum, sandstone and sulfur). Dominant roles are occupied by construction services, metallurgical, precision, foodstuff, steel (Ostrowiecki region), metals (Skarżysko region), machine manufacturing (Starochowiec region), and casting industries. The Voivodship's economic showcase is the Kielce Expositions – second in volume as an exposition center of Poland.

The analyzed voivodships' economic problems include, among others, the concentration of development to cities i.e. to Łódź and Kielce and administrative counties (powiat) which contributes to growing socio-economic development disproportion between the individual parts of said voivodships. Another issue is the slow process dynamics regarding economic restructuring in many cities.

Low synthetic measure levels for sustainable development crystalizes the difficult situation for the studied units. The differences in measure levels between 2008 and 2015, indicate the direction of development processes. The measures show which communes enjoyed relative change from 2015 to 2008: in the case of Świętokrzyski communes, 39 communes showed average positive change of 0.07% and 61 Łódź communes of 0.07% change; for the study period 2015-08, 39 Świętokrzyski communes changed 0.02% as opposed to 61 Łódź communes; and those of the poorest average change, 18 Świętokrzyski communes showed change of -0.05%, 39 Łódź communes showed the same; 18 Świętokrzyski communes showed -0.02% change, 39 Łódź communes showed -0.01% change.

The largest drops in the taxonomic indicators for sustainable development in Świętokrzyski communes for the period 2015-08 were noted in Łubnice (-0.04%), Radoszyce (-0.12%), Dwikozy (-0.12%), and Radoszyce (-0.04%), Dwikozy (-0.04%), and Łubnice (-0.01%); in Łódź communes (2015-08) – Dąbrowiec (-0.11%), Łanięta (-0.14%), Kiernożia (-0.10%), and łanięta (-0.04%), Dąbrowice (-0.03%), Kiernożie (-0.03%). In these units regression is observed. They are classified in all groups defining development level. In the Świętokrzyski communes (2015-08) of Radków (0.18), Górnio (0.17), Masłów (0.11), Sitkówka-Nowiny (0.02), Morawica (0.02); and in Łódź communes, for the same period, of Oporów (0.21), Zduny (0.19), Brzeźnio (0.18), and Kleszczów (0.08), a growth in the synthetic measure was noted¹, and development was noted in all quantile groups. Regardless of the relationship of 2008 and 2015, among others, the Łódź communes of Ksawerów, Buczek, and Pabianice, and the Świętokrzyski communes of Wilczyce, Brody, and Imielno, no changes of increase or drop were noted.

The methodology assumptions applied allowed grouping the population of the rural communes of Łódź and Świętokrzyski voivodships into 4 commune groups (Table 2). Some shifting between groups can be observed over time and changes in ranking; especially influenced by the proximity of cities (including the administrative seats of the two regions) and the predominant activity of said commune i.e. residential, industrial or agricultural. Synthetic measure values in the świętokrzyskie voivodship ranged between 0.25 (the weakest unit – Łubnice), to 0.41 (the strongest – Morawica) in 2008, and 0.24 to 0.42 for the same two units respectively in 2015. In

¹ For the relationship 2015-2008 Radków +0,05; Górnio +0,05; Masłów +0,04; Sitkówka-Nowiny +0,01; Morawica +0,01(świętokrzyskie) Brzeźnio+0,05; Sulmierzyce +0,05; Kleszczów +0,003 (łódzkie)

the case of the Łódź voivodship, for 2008 the range was 0.24 (Oporów) to 0.43 (Kleszczów), and for 2015, 0.24 (Dąbrowice) to 0.42 (Kleszczów).

Table 2

**Taxonomic Quartile Measures of Sustainable Development
for Łódź and Świętokrzyski Voivodships**

	Świętokrzyski		Łódź	
	2008	2015	2008	2015
A very good	Morawica 0.41 Sitkówka-N. 0.40 Strawczyn 0.38 17 / 0.35	Morawica 0.42 Sitkówka-N. 0.41 Masłów 0.39 17 / 0.36	Kleszczów 0.43 Ksawerów 0.41 Andrespol 0.39 35 / 0.34	Kleszczów 0.42 Andrespol 0.41 Ksawerów 0.41 37 / 0.35
B good	Łączna 0.33 Smyków 0.33 Wojciechowice 0.33 18 / 0.32	Radków 0.33 Skarżysko K. 0.33 Obrazów 0.33 18 / 0.32	Ładzice 0.31 Pęczniew 0.31 Radomsko 0.31 40 / 0.30	Nieborów 0.32 Skierniewice 0.32 Ujazd 0.32 23 / 0.31
C weak	Iwaniska 0.31 Ruda M. 0.31 Wilczyce 0.31 17 / 0.30	Fałków 0.31 Klimontów 0.31 Nowy K. 0.31 17 / 0.31	Lgota Wielka 0.29 Lututów 0.29 Łanięta 0.29 24 / 0.29	Lgota Wielka 0.30 Lututów 0.30 Łubnice 0.30 44 / 0.29
D bad	Nowa Słupia 0.29 Sobków 0.29 Szydłów 0.29 18 / 0.28	Wodzisław 0.30 Bałtów 0.30 Czarnocin 0.30 18 / 0.29	Łubnice 0.28 Masłowice 0.28 Mokrsko 0.28 34 / 0.27	Ładzice 0.28 Nowe Ostrowy 0.28 Poświętne 0.28 29 / 0.26
max	Morawica 0.41	Morawica 0.42	Kleszczów 0.43	Kleszczów 0.42
min	Łubnice 0.25	Łubnice 0.24	Oporów 0.24	Dąbrowice 0.24
(2015/2008) positive change	39 / 0.07 (units / average change)		61 / 0.07	
(2015/2008) negative change	18 / -0.05		39 / -0.05	
(2015-2008) positive change	39 / 0.02		61 / 0.02	
(2015-2008) negative change	18 / -0.02		39 / -0.01	

The best three communes of each group are presented; number of communes for each group / average synthetic measure value; number of positive units (development) and negative changes (regression) in the indicated comparison and average change value

Source: own on the basis of BDL GUS

With the objective of assessing the differences in synthetic measure development differential levels during the considered years and determining whether those

differences enlarged or changed, standard deviation and interval analysis (among others) was applied as well as minimum and maximum measures (Table 3).

Table 3

Differentials of Synthetic Measure

	Świętokrzyski		Łódź	
	2008	2015	2008	2015
mean	0.31	0.32	0.30	0.30
median	0.31	0.31	0.29	0.30
standard deviation	0.03	0.03	0.03	0.03
absolute average deviation	0.02	0.02	0.02	0.03
quartile deviation	0.31	0.32	0.30	0.30
classic coefficient of variation	0.10	0.10	0.11	0.11
position coefficient of variation	0.10	0.10	0.11	0.11
min	Łubnice 0.25	Łubnice 0.24	Oporów 0.24	Dąbrowice 0.24
max	Morawica 0.41	Morawica 0.42	Kleszczów 0.43	Kleszczów 0.42
interval	0.16	0.18	0.19	0.18
quartile 1	0.29	0.30	0.28	0.28
quartile 3	0.33	0.33	0.31	0.32
quartile interval	0.04	0.03	0.03	0.04
skewness	0.74	0.87	1.18	1.04

Source: own on the basis of BDL GUS

Analyzing the selected differential indicators, it is shown that the difference between mean and median for the Łódź region is 0.01, and for the Świętokrzyski region 0.0, and 0.0 and 0.01, respectively in 2008. The average synthetic measure value was 0.31 and 0.32 for Świętokrzyski, and 0.30 in the Łódź region. In 2015, in relation to 2008, the differential according to the sustainable development measure fell – standard deviation is higher (0.01) in relation to absolute average deviation values (as seen for all studied years). The deviation values indicate that in 2015, as compared to 2008, the development differential did not change (0.03 to 0.03), also confirmed by the interval value which in 2015 was slightly higher than in 2008 (0.18 to 0.16 in Świętokrzyski and 0.18 to 0.19 in the Łódź region). This means that the differences in development levels in the most and least developed communes did not change significantly. The classic coefficient of variation was 0.10 and 0.11 for Świętokrzyski and Łódź regions, respectively which indicates the stability of the studied units with regard to the applied variable.

The synthetic measure values distribution for the studied period was asymmetrical to the right which was interpreted to mean that the regions under consideration showed higher levels of development than the average synthetic measure indicated¹.

Table 4, sets out the correlation coefficients according to Pearson, Gamma, Spearman and Kendall's Tau between taxonomic indicator values for commune

¹ Positive values in asymmetry for synthetic measures are seen towards the right side; negative values generally tend to the left.

development and the change dynamics for subsequent years and between years of the study period. From the correlation coefficient listings it appears that the spatial differentials for commune development during the study period of 2008 to 2015 was very stable.

The synthetic measure for sustainable development of communes (2008-15) was subject to divergence – Pearson’s correlation coefficient between relative changes in these indicators during the period and the initial level determination in 2008-07 produced 0.869, whereas the period of 2015-08, 0.661, and the correlation coefficient between its growth and initial value in 2008 emerged at the level of 0.063, and in 2015, at 0.009. Pearson’s correlation coefficient values and of the synthetic measure values for sustainable development of communes for the years 2008 to 2015 systematically fell. The correlation measure value indicates a rather stable spatial differential for sustainable development.

Table 4

Correlation Coefficient between Synthetic Measure Value and Change Dynamic

Świętokrzyski	Gamma correlation coefficient	Sperman’s correlation coefficient	Kendall’s Tau correlation coefficient	Pearson’s correlation coefficient
S_i 2008-2007	0.869	0.905	0.802	0.914
S_i 2015-2014	0.886	0.897	0.809	0.946
S_i 2015-2008	0.611	0.665	0.549	0.812
$S_i - dS_i$ (2008)	0.063	0.084	0.055	0.143
$S_i - dS_i$ (2015)	0.009	0.013	0.007	0.050
łódzkie	Gamma correlation coefficient	Sperman’s correlation coefficient	Kendall’s Tau correlation coefficient	Pearson’s correlation coefficient
S_i 2008-2007	0.868	0.893	0.792	0.932
S_i 2015-2014	0.858	0.897	0.791	0.922
S_i 2015-2008	0.758	0.809	0.687	0.865
$S_i - dS_i$ (2008)	-0.015	-0.008	-0.013	0.003
$S_i - dS_i$ (2015)	0.224	0.244	0.190	0.202

relevant at $p < 0.05$

Source: own on the basis of BDL GUS

The local governments are an integral link in Poland’s socio-economic development process. With the range of gained competencies, as well as range of tasks for local government units, these regional and local units undertook and effectively fulfill a variety of functions directly tied to stimulating the processes of development. The most significant factor impacting on range and effective performance of tasks by local authorities is financial condition [Biczkowski, 2005, pp. 224-233].

Drawing 1, presents graphic visualization describing the relation between relative changes in taxonomic development indicators and their levels in 2008 and 2015 in the selected voivodships. Economic development indicators based on k-means clustering were subject to divergence in Świętokrzyski – Pearson’s correlation coefficient between their relative changes in the timeframe and levels in 2008 and 2015 were

respectively 0.063 and 0.009, and for the Łódź region a growth from -0.015 to 0.2424, respectively.

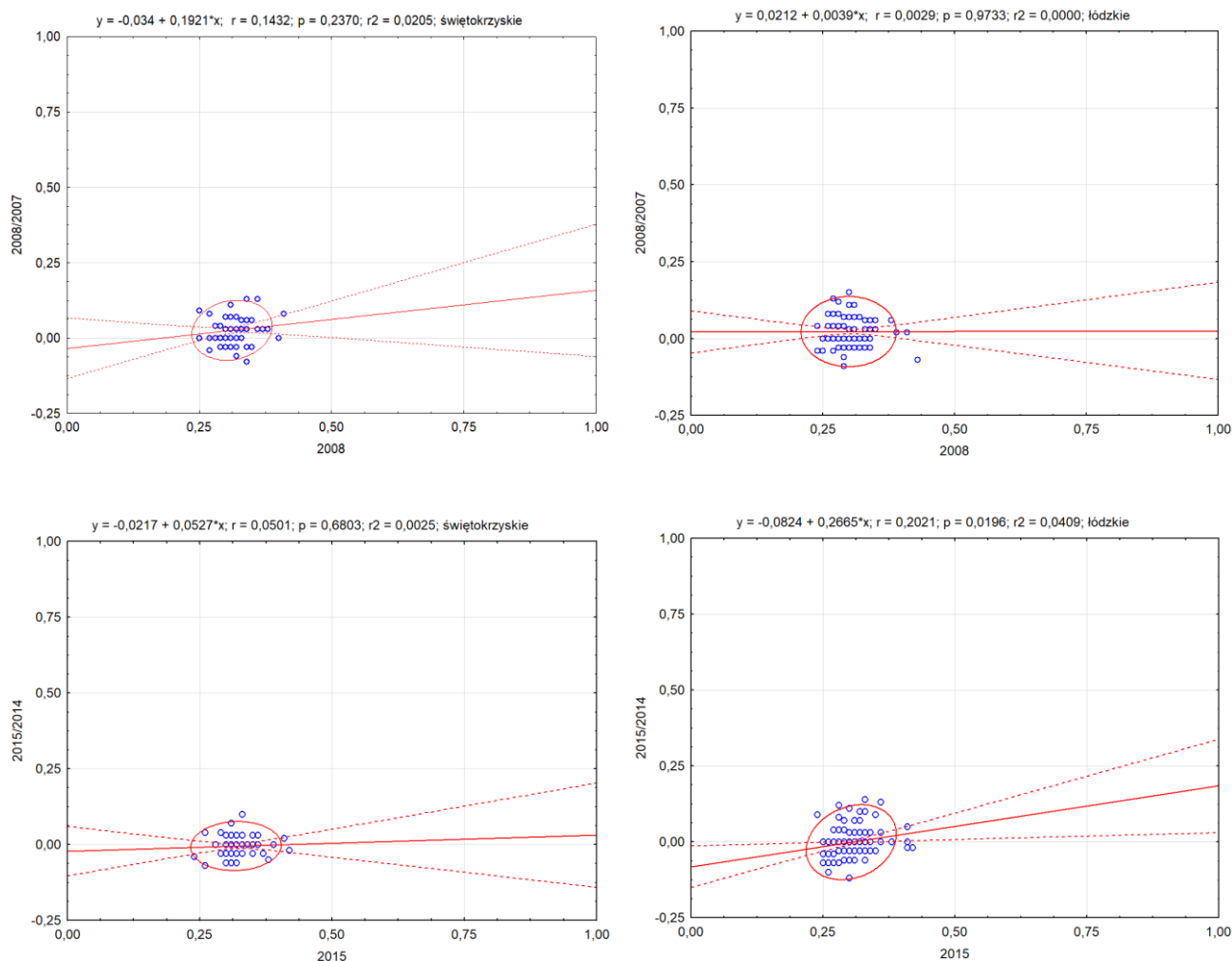


Fig. 1. Relative Changes Taxonomic Measure of Sustainable Development and Its Value

Source: own on the basis of BDL GUS

Independent commune revenue bear witness of prudence by the wójt (commune CEO), burmistrz (city commune CEO), prezydent (city mayor), and the residents' economic activity and their condition i.e. taxes and service costs. Independent revenues insure autonomy when undertaking choices and create opportunities for more comprehensive coverage of residents' community needs and raising the standards of services rendered [Sobczyk 2009]. Revenues controlled by a local unit of government provide the assurance that tasks and competencies will be addressed. In this regard, it is an issue of great importance to insure appropriate revenue to local units and authorizing them to establish appropriate rates and collection. Drawing 2, illustrates the lower differential of the Świętokrzyski region in comparison to the Łódź region with regard to the observed characteristic.

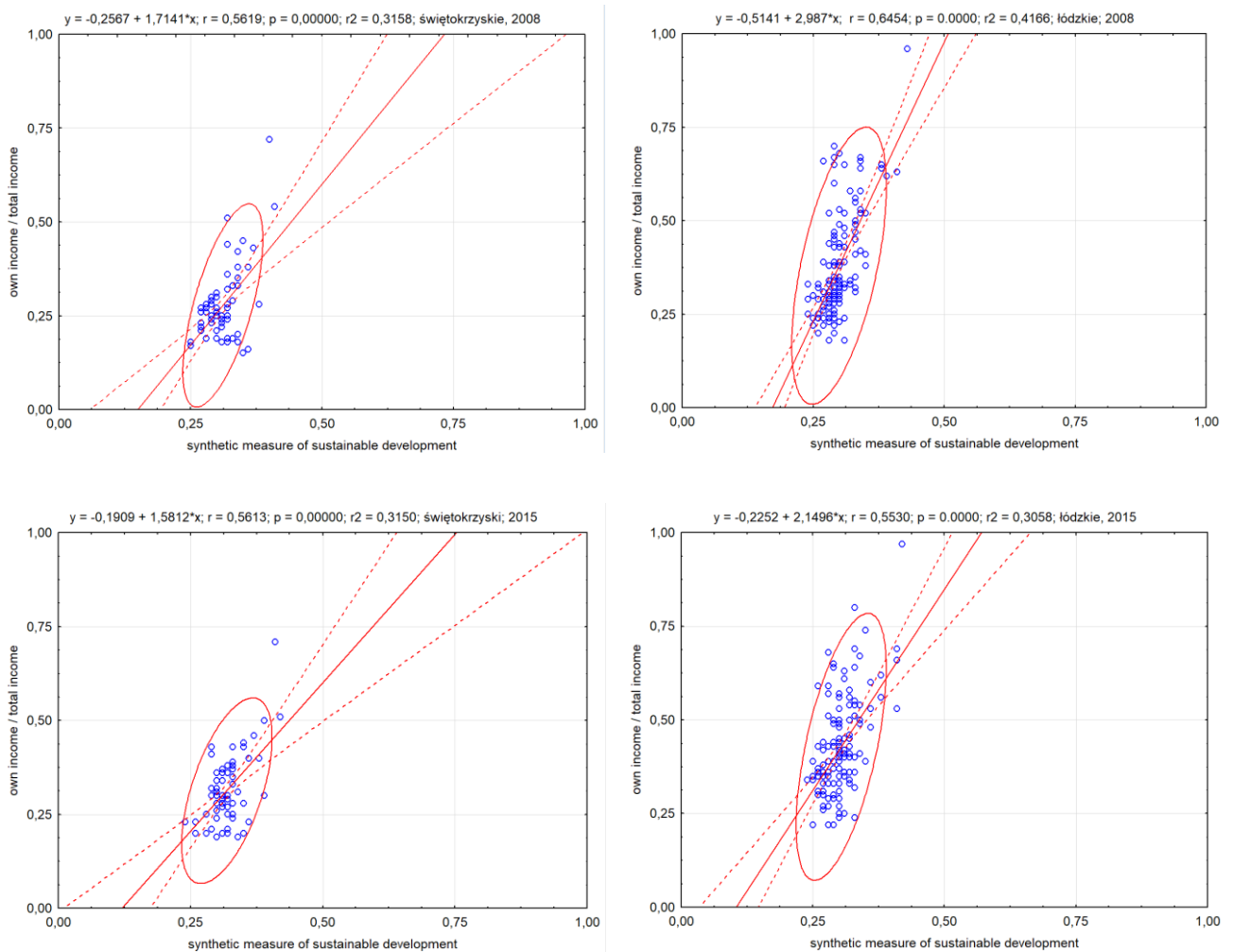


Fig. 2. Relationship graph Synthetic Measure – Independent Revenues/Total Revenues

Source: own on the basis of BDL GUS

The participation of current and capital expenditure in the general balance of expenses indicates either a consumption or pro-development attitude of the local authority; therefore, a positive sign is growth investment spending (Drawing 3). Development by local authorities requires capital for financing investment projects [Kosek-Wojnar 2006].

The participation of current and capital expenditure in the general balance of expenses indicates either a consumption or pro-development attitude of the local authority; therefore, a positive sign is growth investment spending (Drawing 3). Development by local authorities requires capital for financing investment projects [Kosek-Wojnar 2006].

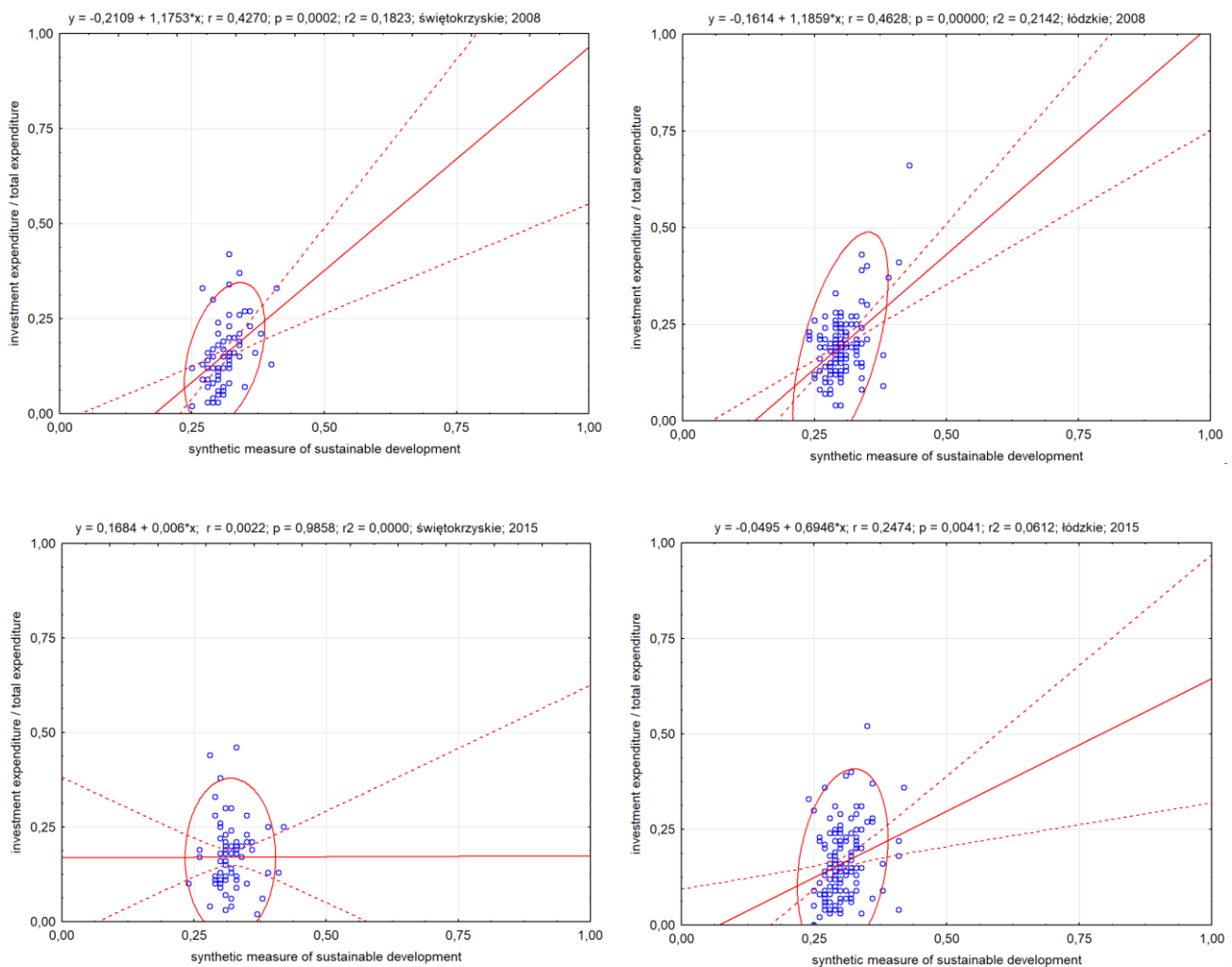


Fig. 3. Relationship graph Synthetic Measure: Investment Spending/Total Spending

Source: own on the basis of BDL GUS

Conclusions

A local economy is treated as forming new values serving local development. From all of the entities involved in local development, the greatest responsibility falls to the local government which serves its residents in the broadest sense, and so it should have a deciding role in initiating, coordinating and overseeing development. These government units are a multi-faceted concept i.e. they perform in several areas simultaneously such as economy, ecology, society, territory, culture – maybe not constantly, not with the same levels of engagement [Sekuła 2002, pp. 97-104].

The applied analysis method makes the comparison of development in various administrative units possible. The resultant values of the synthetic measure is dependent on the number of and types of variables chosen for a study. They produce a comparative model which enables to determine stronger and weaker sides in the activities of selected units. Studies expand the information about considered facility categories. Studies may serve local administrators in assessing the effectiveness previously initiated developmental instruments or financial management. They also serve to prioritize issues and their system sets in multi-dimensional space from the perspective of selected variables.

To the list of problems encountered by regional economies on the selected voivodships, added should be the polarization of economic development resulting from the concentration of said development in the voivodship seats i.e. Łódź and Kielce and the central or bordering sub-regions (powiat). This phenomenon exacerbates disproportional socio-economic levels between various areas of a voivodship. Another issue requiring attention is the weak dynamics of restructuring the economies on many cities. Low values of the sustainable development synthetic measure indicates difficult conditions in the studied units.

References:

1. Adamowicz M., 'Rola polityki agrarnej w zrównoważonym rozwoju obszarów wiejskich', Roczniki Naukowe SERiA 2000, Vol. 2, No. 1.
2. Adamowicz M., 2000, 'Rola polityki agrarnej w zrównoważonym rozwoju obszarów wiejskich', Roczniki Naukowe SERiA, T. 2, Z. 1.
3. Adamowicz M., Zwolińska-Ligaj M., 2009, 'Koncepcja wielofunkcyjności jako element zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich', ZN SGGW w Warszawie. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, No. 2(51), pp. 11-38 (17).
4. Baum R., Zrównoważony rozwój rolnictwa i kryteria jego oceny, http://www.jard.edu.pl/pub/1_1_2008_pl.pdf
5. Biczowski M., 2005, 'Zróżnicowanie poziomu rozwoju społeczno – gospodarczego, proces przekształceń struktury agrarnej na obszarach wiejskich województwa warmińsko – mazurskiego', Pałka E., (ed.) Funkcje obszarów wiejskich, Kielce.
6. Borys T., 1999: 'Ekorozwój jako zbiór cech', T. Borys (ed.), Wskaźniki ekorozwoju, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Białystok.
7. Broł R., 1998, Zarządzanie rozwojem lokalnym – studium przypadku, AE, Wrocław.
8. Chrzanowska M., Drejerska N., 2016, 'Ocena rozwoju społeczno-gospodarczego gmin województwa mazowieckiego z wykorzystaniem metod analizy wielowymiarowej', Wiadomości Statystyczne ROK LXI 6, GUS, Warszawa.
9. Dolata M., 2014; 'Infrastruktura społeczna jako czynnik zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich', Roczniki Naukowe SERiA, Vol. XVI, No. 5.
10. Dolata S. (ed.), Funkcjonowanie samorządu terytorialnego. Doświadczenia i perspektywy, Vol. II, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole, p. 510.
11. Dziekański P., 2014, 'Analiza zróżnicowania kondycji finansowej powiatów województwa świętokrzyskiego', Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, 40 (4).
12. Dziekański P., 2016, 'Spatial Differentiation of the Financial Condition of the Świętokrzyskie Voivodship Counties', Barometr Regionalny, Tom 14 nr 3.
13. Dziekański P., 2017, 'Diversification synthetic indicator for evaluating the financial capacity of local government. The case of polish voivodeships', Acta Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis, Volume 65 Number 2.
14. Forster B. A., 1973, 'Optimal Consumption Planning in a Polluted Environment', Economic Record, Vol. 49, pp. 534-545) za: Arkadiusz Tuziak, 'Społeczno-ekonomiczne aspekty zrównoważonego rozwoju w ujęciu globalnym i lokalnym', Problemy Ekorozwoju – Problems of Sustainable Development, 2010, Vol. 5, No. 2.
15. Grzybek M., 2010, 'Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich w świadomości mieszkańców województwa podkarpackiego', Journal of Agribusiness and Rural Development, No. 4(18).
16. Janusz W., 1998, 'Ekorozwój bez niedomówień', Aura 12.
17. Katoła A., 2011, Oddziaływanie samorządu lokalnego na zrównoważony rozwój gmin, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, No. 24, p. 54.
18. Klepacki B., 2000, 'Zrównoważony rozwój terenów wiejskich – wybrane aspekty teoretyczne', Roczniki Naukowe SERiA, Vol. II, No. 1.
19. Kosek-Wojnar M., 2006, 'Samodzielność jednostek samorządu terytorialnego w sferze wydatków'. WSE w Bochni, Zeszyty Naukowe No. 4.
20. Kukuła K., 2014, Regionalne zróżnicowanie stopnia zanieczyszczenia środowiska w Polsce a gospodarka odpadami, Piekutowska A., Rolnik-Sadowska E., (ed.), Wybrane problemy zarządzania rozwojem regionalnym, Przedsiębiorczość i Zarządzania, Wydawnictwo SAN, t. XV, 8, część I, 183–198.

21. Malina A., 2004, Wielowymiarowa analiza przestrzennego zróżnicowania struktury gospodarki Polski według województw, Wyd. AE w Krakowie, Kraków.
22. Młodak A., 2006, Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej, Warsaw, Difin.
23. Nowacka D., 1998, 'Wybrane aspekty wspierania rozwoju lokalnego i przedsiębiorczości w gminie w ocenie samorządu terytorialnego (na przykładzie gmin województwa poznańskiego)',
24. Nowak M.M., Szewczyk Z., 'The opportunity of sustainable development for the Lodz region in the example of ecologic agriculture', *Gospodarka Współczesna Roczniki Naukowe UJK*, No. 3/2016.
25. Nowak M.M., Szewczyk Z., 'The Role of Eco-innovation in Sustainable Business Development', *Acta*
26. Ogólna charakterystyka województwa łódzkiego, <http://www.wios.lodz.pl/files/docs/r10xixwojewództwo.pdf>
27. Parysek J., *Podstawy gospodarki lokalnej*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 1997.
28. Pawłowski A., 2006, 'Wielowymiarowość zrównoważonego rozwoju', *Problemy Ekorozwoju*, Vol. 1, No. 1.
29. Piontek B., 'Koncepcja rozwoju zrównoważonego i trwałego Polski', WN PWN, Warsaw 2002.
30. Piontek F., 1995, *Sozoeconomiczny rachunek efektywności działalności gospodarczej w warunkach gospodarki rynkowej i samorządności terytorialnej*, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Białystok 1995.
31. Roszkowska-Mądra B., 2009, 'Konceptje rozwoju europejskiego rolnictwa i obszarów wiejskich', *Gospodarka Narodowa*, No. 10.
32. *Scientifica Academiae Ostroviensis. Sectio A Nauki Humanistyczne, Społeczne i Techniczne* No. 8 (2)/2016, Ostrowiec Świętokrzyski.
33. Sekuła A., 2002, 'Zrównoważony rozwój w świetle kompetencji władz gminy', *Marketing w rozwoju regionu*, J. Karwowskiego (ed.), Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.
34. Skowroński A., 2006, 'Zrównoważony rozwój perspektywą dalszego postępu cywilizacyjnego', *Problemy Ekorozwoju*, Vol. 1 No. 2.
35. Sobczyk A., 2009, 'Finansowanie rozwoju gminy z dochodów własnych', *Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*.
36. *Strategia rozwoju województwa łódzkiego 2020*, http://rpo.lodzkie.pl/images/prawo-i-dokumenty/srw1_2020_uchwalona_26_02_2013.pdf
37. Tokarski T., 2005, *Statystyczna analiza regionalnego zróżnicowania wydajności, zatrudnienia i bezrobocia w Polsce*, Wydawnictwo PTE, Warszawa.
38. Urban S., 'Rola ziemi w rolnictwie zrównoważonym a aktualne jej zasoby w Polsce', *Acta Agraria et Silvestria, Series Agraria, Sekcja Ekonomiczna*, 2003, Vol. XL.
39. Walesiak M. (2011), *Uogólniona miara odległości GDM w statystycznej analizie wielowymiarowej z wykorzystaniem programu R*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław.
40. Wiatrak A.P., 2011, 'Strategie rozwoju gmin wiejskich', Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa, Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
41. Wysocki F., 1996, 'Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w rozpoznawaniu typów struktury przestrzennej rolnictwa', *Roczniki AR w Poznaniu, seria: Rozprawy Naukowe*, z. 266, Poznań.
42. Wysocki F., Lira J., 2005, *Statystyka opisowa*, Wyd. AR, Poznań.
43. Zeliaś A. (ed.), 2000, *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*, Wydawnictwo AE, Kraków.
44. Zrałek J., 2010. 'Ewolucja ekokonsumpcji i idei zrównoważonego rozwoju jako czynnik wpływający na zachowania podmiotów rynkowych', *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego* 595, *Ekonomiczne Problemy Usług* 55, 335-347.
45. Żmija D., 2014, 'Zrównoważony rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich', *Studia Ekonomiczne / Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, No.166.

THE ROLE OF CRIME AS A SOCIAL FACTOR OF INFLUENCE ON THE LEVEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

Summary

The paper examines various aspects of the relationship between the level of crime and the economic development of the region (country). It is revealed that the level of crime is influenced by various exogenous factors. These include such factors as a policy of the state, cultural traditions, educational opportunities of the population and economic realities, and their interrelation is also considered. A comparative analysis of crime rates (the number of revealed homicides, serious bodily injuries, violence, and killings) is performed at different time points (2000, 2010, and 2015) for different European countries. During these same years, the indicators characterizing the socio-economic situation of the countries of Northern, Western, Eastern, and Southern Europe are considered. The interdependence of the increase in crime with changes in the economic situation in various regions of Europe is revealed. The analysis of the correlation between the number of crimes detected in the regions of Ukraine and various socio-economic factors (income level, unemployment, availability of educational institutions, medical security) is carried out. It is found out that the correlation coefficient has the greatest value in revealing the relationship between crime rates and economic indicators and the number of higher education institutions. Based on the results of the analysis, measures are proposed, the implementation of which will help reduce the level of crime and increase economic activity in the region (country).

Introduction

The level of economic development of regions is affected by many factors: economic, political, social, psychological. In modern Ukrainian realities, one of the determining factors of economic development is a crime. Its rapid growth in Ukraine is connected with the internal political tension in the country caused by the events of the autumn of 2013 – spring of 2014, the rapid growth of the welfare of oligarchs and the rapid impoverishment of the rest of the population, the fighting in the territory of Donetsk and Luhansk regions, the uncontrolled circulation of arms, the closure of enterprises, increase of unemployment and corruption, information war.

The procedure for ranking the degree of influence of certain factors on human behaviour in the economic environment is quite complicated, because this environment, in turn, does not have strict dependencies between its development and response to it from producers and consumers. After all, it is possible to predict the reaction of the economically active population to changes in the economic environment only with a certain degree of probability. In addition, it is often difficult to unequivocally determine the nature of the influence of the economic, social or psychological factor on the level of economic development. For example, unemployment is a factor, the appearance and influence of which are better stipulated by social characteristics, but it is the economic environment that causes

it. In addition, one can also consider the psychological features of the perception of this problem by the population of a given territory as a part of the analysis of the level of unemployment and the reasons for its appearance or growth.

One of the factors determining the possibility and peculiarities of the economic development of the region is a crime. It is crime or, rather, its level in modern Ukrainian conditions that will determine the direction of the economic development, since the relationship between this factor and the economy is strong enough. Moreover, it is necessary to take into account the fact that the level of the economic development of the region is affected not only by criminal crimes but also by economic criminal policy, as well as by economic deprivations that contribute to the development of crime in the region.

In the process of the development of society and economy, scientists have revealed the relationship between certain economic phenomena and deviations in the behaviour of people towards the commission of certain crimes. It was the appearance of commodity-money relations that caused the emergence of theft, robbery, and murder from selfish motives. The society began to be divided into «rich» and «poor», resulting in a confrontation between these classes.

In this paper, it is proposed to determine the relationship between the indicators of crime and socio-economic development of regions (in this paper, it is proposed to consider the countries of Europe divided by geographical location into Northern, Western, Southern, and Eastern Europe, in which Ukraine is also considered). Then, to identify the impact of the level of violence and crime on trends in the development of the economy, the level of employment and education of the population, as well as a number of other socio-economic indicators.

This relationship should be investigated because the level of security in a given country ensures the inflow of foreign investment, without which the development of the national economy is impossible. Often, civil conflicts on the territory of the country, high crime rates (including thefts and murders) have a very negative impact on the level of stability in the region, as these negative factors threaten not only the security of the management system but also provide a loss of control over the country's development. Consequently, achieving stability in the country becomes impossible.

But it also should be noted that the conditions of extreme (and also multidimensional) poverty, the lack of social protection, informal employment, hunger, and other factors of economic and social nature contribute to the emergence of civil conflicts and increased crime. Therefore, it is important to identify the relationship between the above indicators, which, based on the identified trends, will help consider possible measures to stabilize the situation in a particular region (country).

For the purpose of such an analysis, the relationship between indicators characterizing the country's crime (the number of victims of robbery, murder, serious bodily harm, and sexual assault) and socio-economic indicators will be examined. So, the economic group of factors will include the level of GDP, the level of unemployment and employment of the population, as well as the level of wages and inflation. The social group of factors will include the proportion of the population in lifelong training, as well as indicators that characterize the country's health system (the level of mortality, infant mortality, birth rate, human longevity). In addition, in conjunction with these factors, the Human Development Index will be considered, the level of which since 1990 has been calculated and presented in the Human Development Reports, compiled in the framework of the United

Nations Development Program (Human Development Data, 2000–2015). Thus, we will be able to determine whether crime affects the level and pace of economic development in the region and whether it is possible to achieve the stability of the country's development in the face of growing crime.

Thus, the goal of the presented article is to consider methods of stabilizing the economic situation in the regions on the basis of the analysis of the impact of the level of crime on the dynamics of socio-economic indicators of the development of various territories of the country.

Part 1. Studies of the problem of increasing the level of crime over the periods of economic crises in the world

The relationship between the growth of crime and the economy was mainly the focus of attention of sociologists. One of the first scientists who discovered the connection between anomie (that is, disorganization of society, a violation of the stability of social ties, and the destruction of collective consciousness) with deviation as the basis of criminal behaviour was E. Durkheim (Durkheim E., 1895). He found out that deviation causes an increase in crime and decline in economic activity. The advancement of Durkheim's social theories, as well as the study of various social indices, statistics, and public opinion, was conducted by H. Alpert (Alpert H., 1939). Durkheim's studies formed the basis for the analysis of social reality in the USA, conducted by the American sociologist R. Merton (Merton R., 1968). It was he who singled out several types of reaction to the dilemma of cultural goals and institutionalized means, describing deviant adaptations to anomie conditions.

Sociologist T. Parsons (Parsons T., 1959) in his work «The Structure of Social Action» showed that an individual closely interacts with biological, cultural, personal, and social systems. And, he can both influence these systems and be under their influence. And since an individual is a part of the economic system, one can predict his further economic activity on the basis of his interaction with these systems.

Many sociologists indirectly investigated the impact on the behaviour of a person's economic environment but their works prove the relationship of the individual's attitude to a particular situation, including economic one, in different time periods of his life and under different socio-economic conditions.

Since in modern life a person is a part of the economic system, his interrelation with the systems of action can serve as a basis for the implementation of the forecast for his further economic activity. The research of L. Guttman (Guttman L., 1944), who described, for example, the assumptions underlying the selection of certain observable values as indices (religious affiliation, the scale of attitudes) by a certain group of the population, is also worth mentioning.

It is the study of human motivation, memory, and cognition that led to the emergence of the theory of learning (relatively constant changes in behaviour that occur as a result of human interaction with the environment). The use of intermediate variables in the theory of learning has reached its widest development in the works of Clark L. Hull (Hull, C.L., 1943). Hull attempted to develop a general interpretation of the behavioural changes that result from both classical and operant procedures.

Gini C. (Gini C., 1935) suggested using the Gini coefficient, a statistical indicator of the degree of stratification of a society of a given country or region in relation to any studied trait. Calculation of this coefficient allows us to determine

the stratification of the society in terms of population size and income. Developing this idea, one can say that not only the population and its income but other socio-economic indicators as well are subject to interconnections.

A very interesting study was carried out by E. Sutherland (Sutherland E.H., 1940) in the work «White-Collar Crime». The results of this study can now be observed in Ukraine. Thus, he described the behaviour of a respectable American, who, despising fraud, does not condemn a thief or transfer him to the hands of the authorities for a committed crime if he gets acquainted with him. It is for this reason that the number of unregistered crimes can sharply increase. In addition, Sutherland's studies showed that «respectable» Americans committed illegal actions in more than 60% of cases, while not considering their behaviour as a social or psychological anomaly.

Studying the works of Sutherland, B. L. Whorf (Whorf B. L., 1939) described the impact of cultural and linguistic factors on human behaviour. The scientist stated that the linguistic concept can influence the situation, and the media, which play a huge role in modern social and political life, can induce a person to set foot on a criminal path.

In general, sociologists were interested in such aspects of the problem of the connection of crime with the economic situation, as bursts of criminality at the time of the emergence and development of economic crises, the interrelationship of crime with economic and social factors, and disorganization of society as the cause of the deviant behaviour of the individual.

The problems of the growth of crime, its relationship with the economy, the study of factors that cause the emergence and growth of crime, not only criminal but also economic, have been studied by many scientists since the 1960s. For example, G.S. Becker (Becker, G.S., 1968) and Stigler G.J. (Stigler, G.J., 1970) in their studies on the relationship between crime and economic development suggested using an economic approach to crime analysis, which is to compare the benefits and costs of a crime.

Ehrlich J. (Ehrlich J., 1973) investigated the correlation between income inequality and offences against property. He noted that law enforcement agencies play a decisive role in reducing the level of crime. However, at present, as noted earlier, an increase in crime may lead to the loss of control over it by the state management system.

There are also a large number of studies of the relationship between crime, unemployment, and other socio-cultural factors. For example, Gordon D. M. (Gordon D. M., 1971) analysed not only the social causes of various crimes but also the identity of the criminal. Freeman R. (Freeman R., 1983, 2000) studied the relationship between unemployment and the level of crime. Levitt S.D. (Levitt S.D., 2001) considered alternative strategies for establishing the connection between employment and crime. Thus, he said that instead of time series, it is necessary to use more disaggregated methods for studying panel data, natural experiments, international data, and analysis at the individual level.

At present, many specialists are also dealing with problems of interrelating crime with various socio-economic factors, mainly unemployment. For example, Melick M.D. (Melick M.D., 2003) examined the relationship between crime and unemployment, proving that rising unemployment leads to an increase in crime. However, this is not the primary reason, since the existence of security systems for people who lost their jobs, reduces the motivation of the population to commit a

crime. Lee Kangoh (Lee K., 2009) also dealt with the relationship between unemployment and crime.

The relationship between crime and regional development was explored by Vittorio D. (Vittorio D., 2009). He says that there are many studies of the impact of unemployment, income inequality or education on the level of crime. However, an estimation of the social costs of crime (suffering of victims, connivance of the state apparatus), as well as of «external» social costs (economic development, investments) is conducted quite rarely.

It is also worth noting the works aimed at studying the relationship between corruption and economic growth. Benjamin Powell, G. P. Manish and Malavika Nair (Powell B., Manish G. P., Nair M., 2010) believe that corruption can not only help reduce economic growth but also increase it since most empirical studies have conflicting results. Political stability, the rule of law and economic freedom contribute to economic growth. But these same factors contribute to the growth of corruption.

Economic crimes, which include corruption, adversely affect the speed and level of economic development and also contribute to reducing the level of stability in the region and its attractiveness in the eyes of potential investors. In addition, statistics on economic crimes in this work will not be considered but to mention a problem of this nature is necessary since economic crimes occupy a significant niche in the total amount of criminality. Consequently, when developing measures to reduce crime, economic crimes and the experience of fighting them should be taken into account.

Part 2. The relationship between the increase in crime and the level of economic development in Europe

We will begin immersion in this problem with the definition of theoretical aspects of the relationship between the increase in crime and the level of the economic development of the region.

The connection between the increase in crime and the economic development of the region is multifaceted and interdependent. The increase in crime usually leads to a decline in the standard of living, the growth of unemployment, the lack of motivation by authorities for young people to work, and a reduction in criminal responsibility for crimes. In turn, the increase in crime leads to a drop in the level of economic development, forms a false notion about the expediency of labour among young people, generates increased corruption in power structures. The exogenous social factors that stimulate the growth of crime have the strongest impact on economic life, namely: the conditions for the upbringing of children in pre-school institutions and schools, the surrounding social environment, propaganda in the media, culture, etc. And exogenous factors do not form criminals but strengthen the innate propensity to commit crimes. In our opinion, the role of endogenous factors is negligible, as it is the environment that ultimately contributes to the manifestation of criminal inclinations.

What exogenous factors have a decisive influence on the formation of criminal behaviour and, as a consequence, the decline in the level of economic activity in the region? We refer to them above all: a) state policy; b) cultural traditions; c) educational opportunities of the population; d) economic realities.

In our opinion, the leading role in shaping the desire to carry out criminal activity now belongs to state policy. As you know, politics is the art of managing a society (social medium). It follows that the growth of crime is the result of an

inefficient internal policy of the state, leading to social conflicts and the spread of chaos. The increase in chaos entails an increase in the number of people with deviant behaviour. Now we observe this situation in Ukraine. The degradation of power institutions, poor domestic policy led to the fact that Ukrainian society falls into an anomie, which is characterized by the violation of laws and norms of conduct. In the first place, this process affects young people who do not have clearly defined life goals and values. As a result, juvenile delinquency is increasing.

Ineffective state policy causes other negative trends leading to an increase in crime: the growth of corruption of government authorities at all levels, unprofessional management of the economy, a decline in the level of the well-being of the population, and an increase in the level of unemployment. Throughout the country, mass cuts are now being registered at large enterprises that have completely stopped working or are operating in half (and sometimes even less) of their capacity. And the government's adoption of the law on compulsory payment of a unified social tax (UST), irrespective of the results of the economic entity's functioning, has hit hard on small businesses that go into shadow, which entails non-payment of taxes and other economic crimes. Finally, the sphere of state policy includes military actions in the east of Ukraine. As a result of the anti-terrorist operation in Donbass, the number of unregistered weapons in the country has sharply increased, the growth of contraband traffic and redistribution of contraband flows are observed. The existing conditions contribute to the criminalization of the society, the growth of serious crimes, not only in the war zone but in all regions of Ukraine.

We believe that the second most important exogenous factor affecting the rates of crime is the cultural traditions that have developed in this or that region. The formation of a system of needs and values depends on the cultural norms traditionally guided by the inhabitants of the region. Primary needs (represented by A. Maslow in the form of a pyramid) under the influence of the cultural environment can be substantially transformed. For example, at present, the need for the possession of clothing and equipment of well-known brands (Nike, Apple, etc.) has become socially important among the youth. In Ukraine, it is not uncommon for young people to take loans and save on quality food in order to purchase a smartphone of the latest model. And some of them are ready to commit a crime for the sake of possessing a status item. Thus, a new cultural tradition – the cult of consumption – can contribute to the increase in crime.

The third factor that determines the level of crime is the educational opportunities existing in the region or the country. The more people with higher education are in the country, the lower the crime rate is. However, well-educated people are able to organize crimes in a sophisticated way and avoid responsibility. Therefore, in countries with a low level of education, there is an increase in criminal offenses against the individual, especially serious crimes (murders, rape, loot), and in countries with a high percentage of the educated population, the level of economic crimes and administrative offenses is traditionally high.

Finally, the jumps in the level of crime are affected by economic realities. The main ones are the unemployment rate, the average monthly wage, the number of people engaged in economic activities and the gross regional product. High level of unemployment, low social payments, small salaries, lack of jobs, unfavourable conditions for the development of small and medium-sized businesses are the conditions for the emergence and growth of crimes of all categories.

Paradoxically, but the rapid economic development and the growth of economic indicators also generates an outbreak in crime, as there is an increase in the gap between the rich and the poor, and a strong property stratification is a favourable condition for the increase in the number of crimes. Thus, we can affirm that sharp changes in the economy (both negative and positive) contribute to an increase in the level of crime.

Let us consider the dynamics of crime indicators and various socio-economic indicators for European countries. For the analysis, the following indicators are used: the number of victims of crime (murders, serious bodily harm, violence, robbery) (people), GDP (current prices and PPP (US), US \$ million), population (people), inflation rate (%), unemployment rate (%) and wage level (US \$, current year exchange rate), population share in lifelong learning (%), human development index. The Human Development Index is a combined indicator characterizing human development in countries and various regions of the world, which is compiled by the United Nations Development Program. These indicators are considered for 2000, 2010, and 2015 (Figure 1).

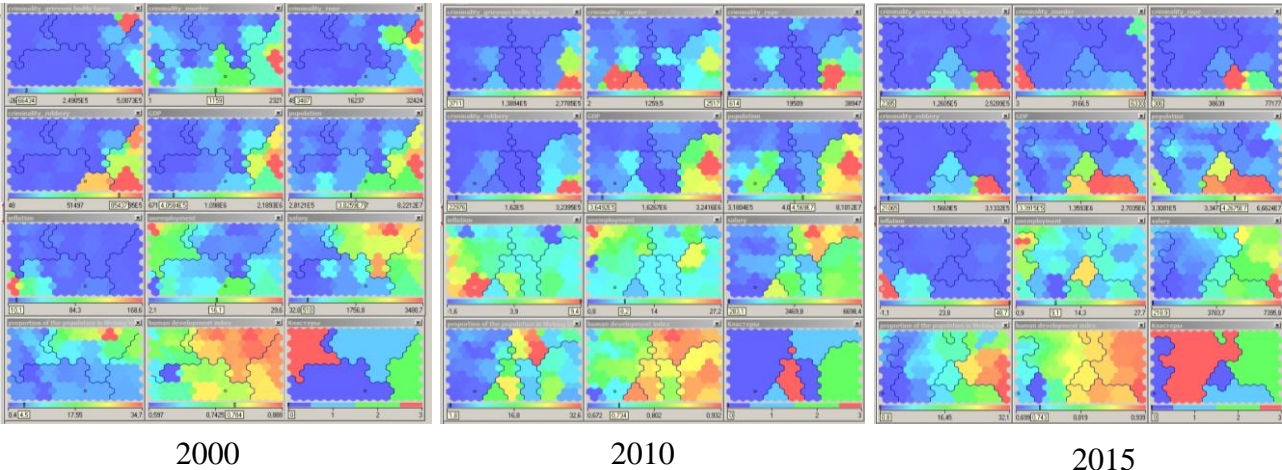


Fig. 1. Dynamics of the level of crime and socio-economic indicators of the development of countries in Europe

The presented data indicate that, in Europe as a whole, the crime rate is quite low, bursts happen (in Figure 1 in the first four squares, red clusters) but their total number in the sample is insignificant and they occur, strangely enough, in developed countries of Western Europe. The analysis of socio-economic indicators shows that only a small number of countries have a high level of GDP and these are the countries of Western Europe. High levels of inflation are in the countries with a low level of GDP, mainly the ones in Eastern Europe, formerly belonging to the socialist camp. By the way, in the same countries (red cluster), the highest level of murders is observed but cases of violence, robbery, and grievous bodily harm are more likely to occur in the countries with the advanced economies, which have the highest GDP level.

In Europe, the largest number of people lives in developed countries (Western and Northern Europe). However, the distribution of the GDP level and, for example, the level of average wages in these regions is different. In countries where there is a high level of wages, a large proportion of the population who

learns for a lifetime, as well as the highest index of human development, does not have the largest share of GDP per capita. In such countries, they have low inflation and unemployment rates. Differentiation of these countries is that in countries with the highest level of GDP, there is the highest level of crime. In those countries where the level of GDP is not so high but there is a high level of wages and a high index of human development, the crime rate is much lower.

Thus, it can be concluded that Europe as a whole is characterized by a high level of development and low crime rate but the standard of living in many European countries is quite low. At the same time, the connection of such socio-economic indicators as the unemployment rate and the average wage is insignificant but the high level of GDP per capita, the level of inflation, and the proportion of the population learning during life are directly interrelated.

Below are the top five leaders in the above indicators (Table 1). In Table 1, countries are coloured for visual convenience in the following way: the countries of the red group are countries of Western Europe, the countries of the blue group are the countries of Northern Europe, the countries of the yellow group are the countries of Southern Europe, and the countries of the green group are the countries of Eastern Europe.

The data in Table 1 confirm the previously obtained cluster analysis data. Thus, the countries of Western and Northern Europe are absolute leaders by all indicators, except for the level of inflation and unemployment. However, the following gradation can be traced: France, Germany, and the United Kingdom have the highest GDP level and the highest crime rate. At the same time, Switzerland, Sweden, the Netherlands, Luxembourg, Denmark, Ireland, and Iceland, with a lower GDP per capita, are leading in terms of average wages, the desire of the population for learning and the highest index of human development is observed in these countries. At the same time, it is in these countries that the crime rate is the lowest. Consequently, it can be concluded that encouraging the population to personal growth leads to a decrease in the level of crime. Also, the data of the table show that the highest level of inflation is observed in Eastern Europe, and the highest unemployment rate – in Southern Europe. These results also prove a low correlation between the level of crime and such indicators as unemployment and inflation.

Thus, the analysis of socio-economic indicators and the level of crime in various regions of Europe showed that the level of crime depends on some socio-economic indicators but the level of unemployment and inflation does not affect the number of committed crimes. A high level of crime has been identified in countries with a high level of GDP per capita and a low proportion of the population learning or training over the course of their lives.

Table 1

Dynamics of the situation of the leading countries in various socio-economic indicators and the level of crime

Year/ characteristics	criminality	GDP	population	inflation	unemployment	salary	learning	HDI
2000	France	Germany	Germany	Belarus	Bosnia and Herzegovina	Switzerland	Switzerland	Switzerland
	Denmark	United Kingdom	France	Serbia	Slovakia	Luxembourg	Iceland	Netherlands
	Germany	France	United Kingdom	Romania	Albania	Iceland	Sweden	Sweden
	Poland	Italy	Italy	Moldova	Bulgaria	United Kingdom	United Kingdom	United Kingdom
	United Kingdom	Spain	Ukraine	Ukraine	Lithuania	Denmark	Denmark	Denmark
	France	Germany	Germany	Ukraine	Bosnia and Herzegovina	Switzerland	Denmark	Switzerland
2010	Germany	France	France	Belarus	Spain	Luxembourg	Switzerland	Germany
	United Kingdom	United Kingdom	United Kingdom	Moldova	Latvia	Denmark	Iceland	Netherlands
	Italy	Italy	Italy	Romania	Serbia	Ireland	Sweden	Denmark
	Spain	Spain	Spain	Serbia	Lithuania	Netherlands	Finland	Ireland
	France	Germany	Germany	Ukraine	Bosnia and Herzegovina	Switzerland	Switzerland	Switzerland
	Germany	United Kingdom	France	Belarus	Spain	Luxembourg	Denmark	Germany
2015	United Kingdom	France	United Kingdom	Moldova	Serbia	Denmark	Sweden	Denmark
	Italy	Italy	Italy	Albania	Albania	Iceland	Iceland	Netherlands
	Spain	Spain	Spain	Iceland	Croatia	Ireland	Finland	Ireland
	France	Germany	Germany	Ukraine	Bosnia and Herzegovina	Switzerland	Switzerland	Switzerland
	Germany	United Kingdom	France	Belarus	Spain	Luxembourg	Denmark	Germany
	United Kingdom	France	United Kingdom	Moldova	Serbia	Denmark	Sweden	Denmark

Part 2. Interrelation of the crime rate in Ukraine with various socio-economic indicators

To illustrate the relationship between crime indicators and economic development in Ukraine's regions, we will analyse the statistics for 2013-2015. This time period is chosen because 2013 was a turning point in the history of the country: as a result of the revolution, there was a change of power; a war began in the east of Ukraine. Note that during the period of active military operations, the collection of statistical data in the Donetsk and Luhansk regions of Ukraine was significantly hampered, therefore, some indicators in the tables below are not available.

First of all, we will give data on the indicators of the number of crimes and the main economic indicators for 2013-2015.

Table 2

Dynamics of indicators of the number of crimes and the main economic indicators of development in Ukraine

Indicator	2013	2014	2015	Deviations (2015 against 2013)
Population, thousand people	45553	45426,2	42929,3	-2623,7
Population growth (decline), thousand people	-158,7	-166,4	-183,0	-24,304
Economically active population, thousand people	21980,6	19920,9	18097,9	-3882,7
Number of employed population, thousand people	20404,1	18073,3	16443,2	-3960,9
Number of registered unemployed, thousand people	487,691	512,2	490,8	3,109
Employers' need for workers, thousand people	47,5	35,3	25,9	-21,6
Income of the population, thousand hryvnias	1548733000	1516768000	1743979000	195246000
The share of the population with average per capita equivalent monetary incomes per month which is lower than the subsistence level, %	13,4	14,3	11,1	-2,3
Number of economic entities	1104741	1138342	1109625	4884
Financial results of production activity before taxation (balance), thousand hryvnias	29283200	-523587000	-340126600	-369409800
Number of revealed crimes, cases	563560	529139	565182	1622

The data of the table show that, despite the decrease in the population as a whole across Ukraine, there was an increase in its incomes and the number of business entities. However, the sharp drop in the value of hryvnia, galloping inflation and the unstable political situation that caused the outflow of foreign and domestic investments, led to catastrophic financial results of Ukrainian enterprises functioning and a reduction of almost 20% of the economically active population and the number of people employed in the economy. Against the background of such negative trends, there is an increase in crime. In general, it is insignificant but there has been a sharp increase in the number of serious and particularly serious crimes – by 17.3%. At the same time, a negative dynamics is observed in such indicators as the number of detected crimes in the circulation of narcotic drugs, psychotropic substances, their analogues or precursors (a decrease by 23.6%), the number of crimes committed by organized groups and criminal organizations (a decrease by 14.3%). In addition, the number of crimes committed by minors, women, and recidivists has decreased. Indicators speak of the growth of crime among the adult population (mainly men), which can be explained by a sharp change in values, a deterioration in the social situation and, as a consequence, the emergence of problems of a material and psychological nature.

We have analysed statistics on the regions of Ukraine (24 regions and the city of Kiev) with the goal of revealing a correlation between the number of detected crimes and various socio-economic indicators. The obtained data are shown in Table 3.

Table 3

**Values of the correlation coefficient between crime rates
and various socio-economic indicators**

Correlation coefficients	Value
Crime/Population engaged in economic activity	0,9
Crime/Average monthly wages	0,9
Crime/Unemployment	0,8
Crime/Number of educational institutions	0,2
Crime/Number of vocational schools	0,6
Crime/Number of higher education institutions of I-IV level of accreditation	0,9
Crime/Provision of the population with doctors of all specialties	0,6
Crime/Provision of the population with hospital beds	0,5

The data presented indicate that, to a large extent, the level of crime is affected by economic indicators such as wages and the level of employment of the population in economic activity. The influence of social factors is also great, as it is evidenced by the correlation coefficient between crime and the number of educational institutions. Moreover, if the correlation coefficient between crime and the number of general education institutions is 0.2, and in relation to vocational schools – 0.6, then in relation to higher schools – 0.9. The last factor indicates that a paradoxical situation has developed in Ukraine: despite the availability of higher education, the crime rate is very high. This phenomenon can be explained by two reasons: either by the fact that at a time of a sharp fall in the economy and instability of the political situation, accessibility of higher education ceases to be a determining social factor or by the

fact that the problem lies in the quality of education. This topic is interesting and requires further development, additional economic and sociological measurements.

In Ukraine, the regions vary significantly in terms of economic development indicators and crime rates. This is clearly shown by the data on the situation with the identified crimes and socio-economic indicators in the regions of Ukraine in 2015.

Table 4

Indicators of crime and social and economic development of Ukrainian regions

Regions of Ukraine	Number of revealed crimes, cases	Economically active population, thousand people	Average monthly wages, hryvnias.	Unemployed population, thousand people	Number of higher education institutions of I-IV level of accreditation, pieces	Provision of the population with hospital beds, quantity of doctors per 10000 people
City of Kyiv	66059	1460,4	6732	102,6	101	83,5
Dnipropetrovsk	50146	1594,9	4366	115,3	52	46,9
Zaporizhzhia	41804	825,5	4200	80,4	24	48,4
Kharkiv	40949	1324,2	3697	93,4	69	57,8
Donetsk	34677	877,7	4980	121,4	17	
Lviv	33204	1134,7	3646	92,7	42	55,5
Odesa	29364	1086,3	3897	70,1	40	47
Kyiv	25168	790,6	4153	50,7	23	42,5
Poltava	23548	664,3	3783	80,7	19	48,7
Mykolaiv	19454	558,2	3984	49,5	16	34
Kirovohrad	18361	436,6	3282	49,8	17	35,7
Vinnitsia	16782	741,2	3396	66,3	23	48,7
Cherkasy	16438	580,2	3360	56,7	16	38,6
Kherson	16071	496,6	3123	50,8	20	36,2
Chernihiv	15801	483,9	3295	51,6	17	37
Sumy	14317	523,3	3449	52,8	16	40,6
Zhytomyr	13852	571,2	3271	64,6	20	38,2
Khmelnitskyi	12620	557,1	3371	56,6	19	43
Luhansk	12537	362,7	3427	56,4	12	
Zakarpattia	11378	571,8	3381	52,5	14	40,2
Rivne	11093	541,4	3573	53,7	15	41,6
Volyn	10722	440,4	3291	43,1	14	37,7
Chernivtsi	9186	404,9	3050	37,7	17	59,1
Ivano-Frankivsk	8512	609,5	3402	51,2	16	60,8
Ternopil	7195	460,3	2994	54,1	20	53,2

As the table shows, the greatest number of crimes is identified in the regions of the Eastern and Southern regions of Ukraine, as well as in the border region (Lviv) of the

Western region and in the capital. It can be noted that not all areas with high crime rates have high unemployment or low salaries. Also, one cannot speak of a clear relationship between the number of crimes and social security – the availability of higher education institutions, a sufficient number of medical workers.

The results of the analysis can help in the development of a number of measures to overcome the crisis phenomena in the Ukrainian economy, including reducing the level of crime.

Thus, the differences in the indicators of economic development of regions and the level of the crime indicate the need to apply general and specific methods of stabilizing the situation.

We can offer the following general methods:

- 1) fighting against corruption at all levels of government;
- 2) increasing the role and improving the quality of education;
- 3) providing young people and economically active mature people with an opportunity to study abroad and work in foreign companies;
- 4) improving the quality of medical care;
- 5) stimulating the development of the middle class – the population with an average income level;
- 6) education of spiritual values;
- 7) stimulating the need for self-identification of citizens as members of a community with high moral principles.

A particular attention, in our opinion, should be given to improving educational standards. As it has already been noted, a high correlation coefficient between crime and the number of higher educational institutions may indicate a low level of education, since dependence should be reversed: the more educational opportunities and citizens with higher education there are in the country (region), the lower the crime rate is.

In addition to the already existing links of the educational system, various regional cultural and educational centres can fulfil the educational function. The cultural programs of such centres will also contribute to social development and improve the image of the country.

We also say that education requires significant financial injections. In countries with a crisis economy, educational institutions can exist and develop at the expense of various public and private funds (following the example of American endowments – university funds of target capital).

It is wise to distinguish specific methods of stabilization depending on the type of crime:

1. Crimes directed against an individual, threatening his or her physical health, material well-being, and life. To reduce the number of such crimes, it is necessary to carry out the following activities: struggle against drug and alcohol addiction, propaganda of healthy lifestyles; increasing the level of education of the population; prevention of recidivism with the help of assistance in the employment of released prisoners.

2. Crimes that damage the economic and economic interests of enterprises and citizens. Such crimes are often difficult to identify since they do not cause physical harm to the victims, their consequences are not immediately apparent. To reduce their number, it is important to significantly toughen the responsibility: to consider the mechanism of confiscation of property with the inability to alienate it to relatives, to increase fines, to increase the time for serving the sentence, and cancel the possibility to be released in one's own custody (set free on bail).

3. Administrative violations. Effective ways to reduce the number of such crimes are to increase the amount of fines in conjunction with the mandatory performance of public works.

Using these methods both separately and in a complex will make it possible to reduce the level of crime and improve the economic situation both in the regions and in the whole country.

Conclusions

The article examined theoretical aspects of the relationship between the level of crime and the indicators of the economic development of the region (country). In the course of the analysis, it is established that this connection is multi-vector and interdependent. We also named and described the most important exogenous factors provoking deviant behaviour and positively influencing the dynamics of crimes. In Ukraine, these factors include state policy, cultural traditions, educational opportunities of the population and economic conditions.

The work analyses statistics according to the regions of Ukraine with the aim to illustrate the multi-vector relationship between the number of detected crimes and social and economic indicators. Factors such as population size, population growth, the number of economically active citizens, the number of employed people, the number of registered unemployed, the employers' need for workers, the incomes of the population, the proportion of the population with per capita equivalent monetary incomes per month below the subsistence minimum, the number of economic entities, financial results of production activity of enterprises before taxation (balances). The correlation coefficient is calculated between the number of detected crimes and citizens engaged in economic activities, the average monthly wage, the unemployment rate, the number of educational institutions and the provision of the population with doctors and hospital beds. It is revealed that the correlation between the level of criminality and economic indicators of regional development, as well as the number of higher education institutions, is the highest. Such dependence testifies that the economic crisis positively influences the growth of crimes in the regions of Ukraine and the wide availability of higher education exacerbates this trend. Also, the paper presents the results of the analysis of social and economic development indices of the regions of Ukraine, which testify to the uneven development of these territories.

Based on the results of the analysis, measures are proposed, the implementation of which will help reduce the level of crime and increase economic activity in the region (country).

References:

1. Alpert, H. (1939). Emile Durkheim and His Sociology. New York: Columbia University Press: PP. 120-185
2. Becker G. S. (1968), «Crime and Punishment: An Economic Approach», The Journal of Political Economy, Vol. 76, n. 2, pp. 169-217.
3. Cherney, V. (2013). Conceptual bases of the concept and structure of the shadow economy in Ukraine. Bulletin of Saint-Petersburg University of MIA of Russia, no. 3 (59): 128-132 (in Russian)
4. Durkheim, E. (1925). The Rules of Sociological Method. Retrieved from: <http://www.comparsociology.com/wp-content/uploads/2013/02/Emile-Durkheim-Rules-of-Sociological-Method-1982.pdf>
5. Ehrlich J. (1973), «Participation in Illegitimate Activities: A Theoretical and Empirical Investigation», The Journal of Political Economy, Vol. 81, n. 3, May-June, pp. 521-565.
6. Freeman R. (1983), «Crime and Unemployment», in Wilson J.Q. e Petersilia J. (eds.), Crime and Public Policy, San Francisco, ICS Press, 1983.

7. Freeman R. (2000), «Crime and the Job Market», NBER Working Paper n. W4910.
8. Gini, C. (1935). Un tentativo di armonizzare teorie disparate e osservazioni contrastanti nel campo dei fenomeni sociali. *Rivista di politica economica*, no. 12: 1-24.
9. Gordon D. M. (1971), *Capitalism, class and crime in America*. *Review of Radical Political Economy*, 3: 51-75.
10. Guttman, L. (1944). A basis for scaling qualitative data. *American Sociological Review*, no. 9: 139-150.
11. Hull, C. L. (1943). The problem of Intervening Variables in molar behavior theory. *Psychological Review* no. 50 (3): 273-291.
12. Human Development Data (1990-2015). Retrieved from: <http://hdr.undp.org/en/data>
13. Lee, K. (2009). Unemployment and Crime. Retrieved from: <http://www.economics.uci.edu/files/docs/thdworkshop/w10/klee.pdf>
14. Lesniak, I. (2008). Models of the relationship of economic transformation and crime. *Economic Bulletin*, Rostov State University, vol. 6, no. 1, part 2: 197-199 (in Russian).
15. Levitt S. D. (2001). Alternative Strategies for Identifying the Link Between Unemployment and Crime, *Journal of Quantitative Criminology*, Vol. 17, No. 4 : 377 – 390.
16. Melick M. D. (2003) «The Relationship between Crime and Unemployment,» *The Park Place Economist* : Vol. 11 no.1 : 30 – 36.
17. Merton, R. K. (1968). *Social Theory and Social Structure*. Retrieved from: <http://www.studmed.ru/docs/document6577?view=1>
18. Parsons, T. (1959). The structure of social action. Retrieved from: <https://ru.scribd.com/doc/75338550/Parsons-Talcott-The-Structure-of-Social-Action>
19. Ramírez de Garay, L. D. (2014). Crimen y economía: una revisión crítica de las explicaciones económicas del crimen. *Argumentos (Méx.)*, vol. 27, no. 74: 261 – 290.
20. Statistical publication. *Regions of Ukraine*. (2016). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>
21. Stigler G. J. (1970), «The Optimum Enforcement of Laws», *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 78, 3, May-June, pp. 526-536.
22. Sutherland, E. H. (1940). *White-collar criminality*. Retrieved from: <https://ru.scribd.com/document/163778704/Edwin-Sutherland-White-Collar-Criminality>
23. UNECE Statistical Database. Retrieved from: <http://w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/en/STAT/?rxid=7c16f840-4901-4bfd-aaad-332dcc36f594>
24. Vittorio, Daniele (2009): *Organized crime and regional development. A review of the Italian case*. Retrieved from: https://mpira.ub.uni-muenchen.de/16547/1/MPRA_paper_16547.pdf
25. Whorf, B. L. (1939). *The Relation of Habitual Thought and Behavior to Language*. Retrieved from: <http://web.stanford.edu/dept/SUL/library/extra4/sloan/mousesite/Secondary/Whorfframe2.html>

Izdevniecība “Baltija Publishing”
Valdeķu iela 62 - 156, Rīga, LV-1058

Iespiests tipogrāfijā SIA “Izdevniecība “Baltija Publishing”
Parakstīts iespiešanai: 2017. gada 30. jūnijs
Tirāža 150 eks.