

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет міжнародних економічних відносин

НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ
СТРАТЕГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ УКРАЇНИ

ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ В БРАТИСЛАВІ
Факультет міжнародних відносин

МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦІЯ

**«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ
ВІДНОСИНИ У ГЛОБАЛЬНОМУ
ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ ВИМІРІ»**

18–19 жовтня 2024 року



Львів-Торунь
Liha-Pres
2024

За загальною редакцією:

Палінчак М. М., доктор політичних наук, професор, декан факультету міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету.

Приходько В. П., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету.

Химинець В. В., доктор економічних наук, доцент, завідувач відділу досліджень Західного регіону в місті Ужгород Національного інституту стратегічних досліджень України.

Людмила Ліпкова, Dr.h.c. prof. Ing., CSc., професорка, завідувачка кафедри міжнародних економічних відносин та економічної дипломатії.

Martin Grešš, PhD., doc. Ing.

Katarína Brocková, doc. Ing. JUDr., PhD., LL.M.

Рецензенти:

Мікловда В. П., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України.

Ярема В. І., доктор економічних наук, професор.

Міжнародні економічні відносини у глобальному та регіональному вимірі: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 18–19 жовтня 2024 року) / За заг. ред.: М. М. Палінчак, В. П. Приходько, В. В. Химинець та ін. – Львів-Торунь : Liha-Pres, 2024. – 330 с.

ISBN 978-966-397-428-6

У збірнику викладено матеріали доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Міжнародні економічні відносини у глобальному та регіональному вимірі» (18–19 жовтня 2024 року, м. Ужгород), у яких розглядаються проблеми міжнародних економічних відносин, готельно-ресторанної справи та туризму, фінансів, банківської справи та страхування, менеджменту, маркетингу, публічного управління та адміністрування та інші питання.

УДК 339.9-043.86(062.552)

ISBN 978-966-397-428-6

© Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет», 2024

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІКА

УЗАГАЛЬНЕНА ТИПОЛОГІЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОСЛУГ

Антонів А.Р. 11

СУЧАСНІ ТРЕНДИ У РЕКРУТИНГУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПІДБІР КАДРІВ

Бакланова А.О., Дорошенко Н.О. 15

СУСПІЛЬНИЙ ЛАД ПОРТУГАЛІЇ ТА ЙОГО КОМПОНЕНТИ

Барияк Ю.І., Романич І.Б. 19

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Богомаз О.В. 22

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Боцула О.І., Ольхович С.Я. 25

РОЛЬ СТРАТЕГІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Брунець О.О. 28

ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Бусарєва Т.Г., Береговий Д.С. 32

ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Бухало О.В. 36

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЛОГІСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Вербицький В.С. 39

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ НІМЕЧЧИНИ

Гринда Т.М., Романич І.Б. 43

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ПРИПИНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВІЙСЬКОВИХ КОРАБЕЛЕНЬ В СПОЛУЧЕНИХ ШТАТАХ АМЕРИКИ

Жукова О.Ю. 46

ФРАНЦУЗЬКА ДИРИЖИСЬКА МОДЕЛЬ В КОНТЕКСТІ РЕЗИЛЬЄНТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

Калашнікова Т.М. 49

СТАЛИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ І ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Канінець О.Ю. 53

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ОБОРОННІЙ СФЕРІ Краліч Є.Р.	56
КУЛЬТУРА ТА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ: СТРАТЕГІЧНИЙ ПОГЛЯД Кубіній В.В., Русин О.О., Убрежі Г.Ф.	59
СУЧАСНИЙ АСПЕКТ ІННОВАЦІЙ В ЗЕЛЕНІЙ ЕНЕРГЕТИЦІ Мерзляков А.В.	63
ANALYSIS OF ORGANIZATIONAL INNOVATIONS IN THE CONTEXT OF AI IMPLEMENTATION: RISKS AND OPPORTUNITIES FOR MULTINATIONAL CORPORATIONS Pyroh Viktor	66
СУЧАСНІ НАПРЯМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ Підлісна О.А.	69
РОЗРАХУНОК ІНДЕКСІВ ТА ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ Самофалова М.О.	73
ДІАГНОСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРОВИРОБНИЦТВА – МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ Скупський Р.М., Кравчук О.В.	78
THE DISCRIMINATORY PRICE POLICY AS AN ECONOMIC TOOL FOR ENSURING THE COMPETITIVENESS OF A TRANSPORT COMPANY Khoteyeva Nataliya	82
РЕГІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ У ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ Шишкін В.С.	85
НАПРЯМ 2. ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ТА ТУРИЗМ	
ІННОВАЦІЙНІ КУРОРТИ ЗІ СПЕЦІАЛІЗАЦІЄЮ НА ПСИХОЛОГІЧНІЙ РЕАБІЛІТАЦІЇ ДІТЕЙ Заваріка Г.М.	89
INTRODUCTION OF SUSTAINABLE TOURISM IN UKRAINE FOLLOWING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT PROGRAM Lebedyev Ihor, Shykina Olga	93
ВИКОРИСТАННЯ СТАТИСТИКИ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВА ГОСТИННОСТІ Олійник О.С.	96

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТУРИЗМУ: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ГОТЕЛІВ ТА РЕСТОРАНІВ Смик О.С., Українець А.І.	99
ТЕНДЕНЦІЇ СФЕРИ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА М. ТЕРНОПІЛЬ Стещенко Л.І., Кавара В.В.	102
РОЛЬ МІСЦЬ ПАМ'ЯТІ У ФОРМУВАННІ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ВИДІВ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ Хохлов М.В.	106
ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК ОСНОВА МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ Щурова Е.І.	110
НАПРЯМ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ	
МЕТА ТА ЗАВДАННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА Балаєв І.С.	114
РОЗВИТОК СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ В УКРАЇНІ Бельхадрі А.Н.	118
КЕШБЕК: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ Голуб Н.О.	121
МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ЗМІН Мазоренко М.В.	124
ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ Макарович В.К., Вейгеші В.І.	128
ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕЗЕРВІВ ПІД ЧАС ФОРС-МАЖОРУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ Трохименко І.О.	132
ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В СУЧАСНИХ УМОВАХ Цебеня Р.Л., Досенко Є.Р.	135

НАПРЯМ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

ВИЗНАЧЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ОБЛІГАЦІЇ ЗОВНІШНІХ ДЕРЖАВНИХ ПОЗИК УКРАЇНИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ РОЗРАХУНКУ РЕГУЛЯТИВНОГО КАПІТАЛУ СТРАХОВИКА Бридун І.Є.	138
ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ У СТРАХОВІЙ ГАЛУЗІ Горбачова О.М., Кавунов О.О.	142
ДИНАМІКА РОЗВИТКУ РИНКУ КРИПТОВАЛЮТ: ПОТЕНЦІАЛ ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ Задворний Ю.І.	147
ДЕРЖАВНИЙ СТРАХОВИЙ НАГЛЯД ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ДОБРОВІЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ Кміть В.М., Юзюк В.С.	151
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСУВАННЯ СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ Копилова О.В.	154
ОСОБЛИВОСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ВПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ Наконечна Н.В.	157
СИСТЕМНИЙ ПОГЛЯД НА ПРОБЛЕМАТИКУ КЛІМАТИЧНОГО ФІНАНСУВАННЯ Яковенко Я.І.	159

НАПРЯМ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ З УРАХУВАННЯМ АСПЕКТУ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ Афанасьєв Є.В., Зінонос Н.О. Кравцова О.О.	163
ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ КОРПОРАТИВНОГО БЛАГОПОЛУЧЧЯ ПЕРСОНАЛУ В ЧАСИ ВІЙНИ Варганова О.В., Маляренко І.С.	166
РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В КРОСКУЛЬТУРНОМУ СЕРЕДОВИЩІ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ Глива С.Р.	171
ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ В АНТИКРИЗОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ Демків Ю.М., Коваленко В.В.	174

РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТУ В АДАПТАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ДО НОВИХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ Дмітрієва Д.С.	178
КОНТРОЛІНГ ЯК ДРАЙВЕР РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В ПРОЦЕСІ ТРАНСФОРМАЦІЇ Другова О.С.....	182
РОЛЬ ЛІДЕРСТВА В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ Лебедєва Н.А., Бабенко К.В.	186
STRATEGIC PLANNING IN THE CONTEXT OF WEB 3.0 Melnyk Andriy	189
РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ПІДПРИЄМСТВА Овчарик С.В., Пахота Н.В.....	193
ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ Пилипенко О.С.	197
INNOVATIVE APPROACHES TO MOTIVATIONAL MANAGEMENT USING ARTIFICIAL INTELLIGENCE Pysarkova Valeriia	200
ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СТРУКТУРНУ ТРАНСФОРМАЦІЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ ТА ПОЛЬЩІ Сметан Д.С.	203
МІЖНАРОДНІ ПРАКТИКИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ КОМПАНІЇ У СФЕРІ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ Степаненко О.І.	206
ВАРТІСТЬ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТУ УПРАВЛІННЯ Супрун С.Д.	210
ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНИМИ РЕСУРСАМИ Шубан М.В.	212
НАПРЯМ 6. МАРКЕТИНГ	
МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ Андрющенко О.Б.....	216

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ РИНКОВИХ ЗМІН ТА ВИКЛИКІВ Горбачова І.В., Гарбузюк Я.О.	219
ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ Сало Я.В., Любченко К.М.	222
ОСОБЛИВОСТІ БРЕНДИНГУ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ Сало Я.В., Янкова Р.Ф.	226
ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ДЛЯ ЗБІЛЬШЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ Сербін В.І.	230
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ Стамат В.М., Політікіна І.В.	233
НАПРЯМ 7. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ	
ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ В МІЖНАРОДНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ УКРАЇНИ Андрющенко О.Б.	236
ВПЛИВ ГРАНТОВИХ ПРОГРАМ НА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ Жидик Я.О.	239
ПРАКТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОПИСОВОЇ ЧАСТИНИ БІЗНЕС-ПЛАНУ ДЛЯ ОТРИМАННЯ ГРАНТУ ВETERANAM ТА ЧЛЕНAM ЇХ РОДИН У ПРОГРАМІ «ЄРОБОТА» Кобеля-Звір М.Я.	243
НАПРЯМ 8. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ	
ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНИЙ КУРС У КОНТЕКСТІ ФАКТОРА ПЕРСПЕКТИВИ КРАЇНИ Бондар В.Т.	247
ГРОМАДСЬКІ ОРГАНІЗАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РЕЗИЛЬЄНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД Дяконенко О.І.	251

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТІВ, ЯКІ НАДАЮТЬ ПІДТРИМКУ УКРАЇНІ У РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАВДАНЬ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	
Місюкевич Т.М., Гончаренко І.В.	255
ТЕОРЕТИКО-ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКОВОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ У ВИМІРІ ГЛОБАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ	
Салюк-Кравченко О.О.	258
НАПРЯМ 9. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ	
ВПЛИВ НАПІВПРОВІДНИКОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	
Андрусик В.В.	262
СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ США В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	
Астахов В.О.	265
СУЧАСНИЙ СВІТОВИЙ РИНОК КРАСИ	
Богородицька Г.Є., Близнюк С.О.	268
ОСНОВНІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ ЗВ'ЯЗКІВ З ГРОМАДСЬКІСТЮ (PR) ЯК СПОСІБ ВИХОДУ З КРИЗОВОЇ СИТУАЦІЇ В МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ	
Вінс В.В.	272
СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ «ІДЕАЛЬНОГО ШТОРМУ» У КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ	
Вовк М.Р.	276
ВПЛИВ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ НА СТРУКТУРУ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНИ	
Грущинська Н.М.	279
РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В ЄС: ВПЛИВ НА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ	
Єфанова Д.В.	283
МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ КОНФЛІКТИ ЯК РУШІЙНА СИЛА ЕВОЛЮЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	
Іринчина І.Б.	286
УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ: УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД	
Іщук М.А., Попіль А.П.	290

ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ: ВІД АНТИЧНОСТІ ДО СУЧАСНОСТІ	
Лапа І.В.	292
ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ ІНДІЇ	
Музиченко М.В., Гуцуляк В.М.	295
ПОНЯТТЯ ТА ЗНАЧЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ	
Палінчак М.М., Медвідь М.М.	299
СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА ЄС У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Палінчак М.М., Москаленко Д.В., Турецький Д.Д.	302
ПЕРСПЕКТИВИ ІНІЦІАТИВИ «ОДИН ПОЯС ОДИН ШЛЯХ» ДЛЯ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	
Палінчак М.М., Новак О.О., Буркуш І.І.	306
ВПЛИВ ТОРГОВИХ САНКЦІЙ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	
Палінчак М.М., Пупена В.В., Бокоч А.В.	309
СТІЙКІСТЬ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	
Поліщук Л.С.	312
ГНУЧКА ІНТЕГРАЦІЯ В ЄС: РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНОЇ ДИСКУСІЇ З ПРИВОДУ ПРИЧИН ЇЇ ВИНИКНЕННЯ	
Савка В.Я.	315
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЯХ	
Скороход І.С., Томчук М.М.	319
ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ ОБОРОННОГО КОМПЛЕКСУ ІНДІЇ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	
Шаповал І.О.	322
НАПРЯМ 10. ПОЛЬСЬКО-УКРАЇНСЬКІ ВЗАЄМИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ	
УКРАЇНСЬКІ ВОЄННІ МІГРАНТИ У ПОЛЬЩІ ЯК ФАКТОР СУСПІЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	
П'яtkовська О.Р.	325

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІКА

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-428-6-1>

УЗАГАЛЬНЕНА ТИПОЛОГІЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОСЛУГ

Антонів Андрій Романович

аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,

Національний університет «Львівська політехніка»

Науковий керівник: Дрималовська Христина Василівна

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри

менеджменту і міжнародного підприємництва,

Національний університет «Львівська політехніка»

Сучасні тенденції розвитку світової економіки та посилення інтеграційних процесів вимагають все більшої уваги до ефективного управління інвестиційними послугами. Виокремлення класифікаційних ознак типології інвестиційних послуг є важливим етапом у створенні чіткої системи їх оцінки та застосування. Це дозволяє визначити специфічні характеристики кожного типу інвестиційних послуг, їхню функціональну спрямованість та потенційний вплив на економічні процеси. Це, у свою чергу, забезпечує можливість більш структурованого аналізу інвестиційного ринку, сприяє зниженню ризиків і підвищенню точності прогнозування результатів інвестиційної діяльності. Виокремлення класифікаційних ознак типології інвестиційних послуг є основою для розробки інвестиційно-інноваційних стратегій, що відповідають вимогам сучасного бізнес-середовища та сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємств.

Коваленко Ю.М. запропонувала класифікацію інвестиційних послуг за рядом ознак, що дозволяє систематизувати ці послуги відповідно до їхніх ключових характеристик та специфіки реалізації:

- за способом реалізації: виконання замовлень від імені клієнта; здійснення операцій за власний рахунок;
- за типом виробника: інвестиційна фірма, яка є юридичною особою; інвестиційна фірма, яка є неюридичною особою; управляюча компанія; фізична особа;
- за типом клієнта: професійний клієнт; роздрібний клієнт;
- за інструментами реалізації з: цінними паперами в обігу; інструментами грошового ринку; паями установ колективного інвестування;

опціонами, ф'ючерсами, свопами, угодами з форвардними процентними ставками; емісіями на викиди;

- за торговельним майданчиком: на регульованому ринку; на багатосторонньому торговельному майданчику (БТМ); на організованому торговельному майданчику (ОТМ);

- за типом торгівлі: зустрічна торгівля за власний рахунок, алгоритмічна торгівля;

- за диференціацією задоволення потреб клієнта: прямі продажі, перехресні продажі;

- за рухом фінансових активів: послуги, виробництво яких супроводжується рухом фінансових активів; послуги, які виробляються без зазначеного руху;

- за тривалістю та метою послуги: стратегічні, поточні, оперативні [1].

Досліджуючи підходи найбільших інвестиційних банків США, Стечишин Т.Б. визначив основні напрями надання інвестиційних послуг, які ґрунтуються на різноманітних потребах як індивідуальних, так і корпоративних клієнтів:

- 1) послуги інвестиційного банкінгу: послуги андерайтингу для органів державної влади, органів місцевої влади, корпорацій; обслуговування угод із злиття та поглинання компаній (M&A — Mergers & Acquisitions); інвестиційний консалтинг;

- 2) брокерські послуги: ринок акцій; ринок цінних паперів з фіксованим процентом; іпотечний ринок і ринок нерухомості; товарний ринок;

- 3) послуги інвестиційного менеджменту: створення та управління фондами різних типів; довірче управління для населення; довірче управління для професіональних інвесторів;

- 4) сервісні (обслуговуючі, супутні) послуги: кредитна підтримка інвесторів; кредитна підтримка емітентів; проведення валютно-обмінних операцій; розрахунково-клірингове обслуговування; страхування; аналітична підтримка [2].

Розробляючи узагальнену типологію інвестиційних послуг на основі аналізування класифікацій, запропонованих Коваленком Ю.М. та Стечишином Т.Б., доцільно інтегрувати їх підходи і створити систему, яка відображатиме ключові особливості та специфіку надання цих послуг. Пропонуємо наступну типологію інвестиційних послуг (табл. 1).

Запропонована типологія інвестиційних послуг об'єднує різні підходи до їх класифікації, враховуючи як потреби клієнтів, так і особливості ринку. Такий підхід забезпечує системний аналіз та глибоке розуміння ключових характеристик інвестиційних послуг.

Узагальнена типологія інвестиційних послуг

Класифікаційні ознаки	Типи інвестиційних послуг
1	2
1. За суб'єктами реалізації інвестиційних послуг	- Юридичні особи: інвестиційні компанії, банки, управляючі компанії. - Фізичні особи: незалежні інвестиційні консультанти, брокери.
2. За видами клієнтів	- Індивідуальні клієнти: роздрібні інвестори, приватні особи. - Корпоративні клієнти: компанії, підприємства, державні установи.
3. За напрямками інвестиційного обслуговування	- Інвестиційний банкінг: андерайтинг, М&А (злиття та поглинання), інвестиційний консалтинг. - Інвестиційний менеджмент: управління активами, створення інвестиційних фондів, довірче управління. - Брокерські послуги: операції на ринках акцій, облігацій, нерухомості, товарних ринках. - Сервісні послуги: кредитна підтримка, страхування, валютно-обмінні операції, аналітична підтримка.
4. За типом фінансових інструментів	- Ринок цінних паперів: акції, облігації, похідні інструменти (опіони, ф'ючерси). - Інструменти грошового ринку: депозити, короткострокові боргові зобов'язання. - Колективні інвестиції: паї інвестиційних фондів, спільні фонди. - Товарні інструменти: ф'ючерси на сировину, угоди на товари.
5. За методами реалізації	- Від імені клієнта: виконання замовлень відповідно до інструкцій клієнта. - За власний рахунок: проведення операцій на ринку від імені інвестиційної компанії.
6. За видами торговельних майданчиків	- Традиційні: операції на біржах. - Альтернативні торговельні майданчики: багатосторонні та організовані майданчики для торгівлі.
7. За типом торгівлі	- Зустрічна торгівля: угоди між покупцем та продавцем. - Алгоритмічна торгівля: автоматизовані операції, засновані на програмних алгоритмах.

Закінчення таблиці 1

1	2
8. За рухом фінансових активів	- Активні послуги: супроводжуються рухом фінансових активів (купівля-продаж цінних паперів, валюти). - Пасивні послуги: не супроводжуються безпосереднім рухом активів (консалтинг, аналіз ринку).
9. За часовим спрямуванням надання інвестиційних послуг	- Стратегічні послуги: довгострокові інвестиційні рішення, спрямовані на досягнення глобальних цілей. - Оперативні послуги: короткострокові угоди, що забезпечують швидкий обіг капіталу.
10. За способом реалізації	- Прямі продажі: безпосереднє надання послуг клієнту. - Перехресні продажі: пропозиція додаткових послуг під час надання основної.

Джерело: формовано автором на основі [1; 2]

Список використаних джерел:

1. Коваленко Ю.М. Місце, сутність і класифікаційні ознаки інвестиційних послуг у складі фінансових послуг. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2018. № 9 (37). С. 131–136.

2. Стечишин Т.Б. Особливості організації інвестиційного департаменту в банківських установах України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 3. С. 17–21.

СУЧАСНІ ТРЕНДИ У РЕКРУТИНГУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПІДБІР КАДРІВ

Бакланова Анастасія Олексіївна

студентка,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Дорошенко Надія Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент закладу вищої освіти

кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Рекрутинг постійно змінюється через впровадження нових технологій та змін у суспільстві. Так методи підбору кадрів змінилися з традиційно-орієнтованих на креативно-іноваційних. Ключовими на сьогодні залишаються тренди, які з'явилися протягом останніх 10 років. Особливо важливо дослідити які новітні технології можуть полегшити процес відбору професіоналів серед великої численності кандидатів:

Штучний інтелект та автоматизація: AI використовується для аналізу резюме, відбору кандидатів, автоматизації рутинних завдань і навіть проведення інтерв'ю. Це дозволяє зекономити час і зусилля рекрутерів.

Соціальні медіа: Платформи, такі як LinkedIn, Facebook та Twitter, стали важливими інструментами для пошуку кандидатів. Компанії використовують ці мережі для активного залучення та оцінки потенційних працівників.

Гейміфікація: Використання ігрових елементів у процесі найму допомагає зробити його більш захоплюючим та мотивуючим для кандидатів. Це може включати вікторини, задачі або симуляції.

Мобільний рекрутинг: Сьогодні багато кандидатів використовують смартфони для пошуку роботи і подання заявок. Компанії створюють мобільно-дружні платформи та додатки для полегшення цього процесу.

Зміна парадигми роботи: Пандемія COVID-19 привела до підвищення популярності віддаленої роботи. Компанії шукають нові способи ефективного управління віддаленими командами і залучення працівників з усього світу.

Завдяки цим методам можна полегшити процес відбору кадрів з боку роботодавця і зрозуміти напрям орієнтування компанії з боку працівника. Адже технологічні підходи відразу можуть зацікавити потенційного робітника і заявити про інноваційність організації.

Для кращого розуміння найсучасніших технологій у сфері рекрутингу, логічно буде детальніше роздивитись деякі з них. До приклада, в останні декілька років мейнстримом у всіх сферах став

розумний інтелект, який буквально зміг посунути ряд професій і прискорив алгоритми роботи в багатьох організаціях. AI зміг значно покращити процес рекрутингу за рахунок автоматизації та аналітики.

Штучний інтелект може швидко аналізувати тисячі резюме, виділяючи ключові слова та кваліфікації, щоб знайти найвідповідніших кандидатів.

Поява чат-ботів дозволила автоматично відповідати на запитання кандидатів, проводити попередні інтерв'ю і збирати необхідну інформацію.

AI швидше за людину аналізує великі масиви даних, визначаючи, які канали та методи рекрутингу найбільш ефективні. При цьому це дозволило уникнути помилок, що базувалися на людських факторах і неуважності.

Завдяки аналізу минулих даних, AI може передбачити, які кандидати, ймовірно, будуть успішними в певних ролях.

Алгоритми також можуть допомогти мінімізувати людські упередження під час відбору кандидатів.

AI може автоматизувати багато аспектів HR-менеджменту, проте варто зазначити, що повністю замінити людський елемент навряд чи зможе. AI може сканувати резюме, проводити попередні інтерв'ю і аналізувати дані, але складні рішення, що включають емпатію, культурні особливості та міжособистісні комунікації, вимагають людського втручання.

Іншою потужною платформою для відбіру кандидатів є соціальні медіа.

Великі всесвітні платформи, як LinkedIn, Facebook, Twitter та Instagram, дозволяють рекрутерам звертатися до великої аудиторії потенційних кандидатів, замість оголошень у газетах чи на стовпах.

Соціальні медіа дають змогу рекрутерам активно шукати і залучати таланти, спостерігаючи за їхньою професійною діяльністю і досягненнями.

Компанії можуть використовувати соціальні медіа для демонстрації своєї корпоративної культури, що приваблює талановитих кандидатів.

Через соціальні медіа можна швидко встановити контакт з кандидатами і проводити попередні інтерв'ю.

Соціальні медіа дозволяють знайти потенційних працівників, які не шукають роботу активно, але можуть бути зацікавлені в нових можливостях.

Із появою таких потужних технологій постало питання зникнення ряду професій, що вказує роботодавцям, на яких працівників треба робити акценти і продовжувати удосконалювати їх навички, яких працівників слід найняти для вирішення нових проблем (зокрема це люди, що спеціалізуються на роботі зі штучним інтелектом і програмним

забезпеченням). До переліку таких професій можна віднести: таксисти (поява автомобілів, що не потребують водія), касири (електронні системи обліку та оплати змінили традиційні методи обліку), турагенти (поява платформ онлайн-бронювання і просунутих чат-ботів), операціоністи банків (розвиток онлайн-банкінгу, мобільних застосунків і банкоматів), телефонні оператори (розвиток автоматизації та голосових асистентів) тощо [1].

На ряду з цим дослідження показують, що вже до 2030 року популярності набудуть космічний пілот, менеджер з етичних питань, консультант цифрової реабілітації, компаньон для літніх людей, куратор особистої пам'яті, менеджер подорожей у віртуальній реальності, контролер магістралей, радник з цифрових валют, дизайнер сміття, управління штучним інтелектом, аналіз і управління даними, діджитал-просування, діджитал-сервіс, діджитал-продажі, спеціаліст з цифрових фінансів, консультант з діджитал-валют, редактори персональних сторінок в соцмережах, фахівці з кібербезпеки [2].

Проте негативним аспектом для ринку праці в Україні є стрімкий розвиток міжнародного рекрутингу, що дає більше можливостей українцям знайти роботу закордоном і отримувати більшу зарплатню. Варто простежити, які основні тенденції сьогодення розвивають міжнародний рекрутинг, адже це зможе допомогти й українським компаніям вийти на міжнародний рівень:

Компанії шукають таланти з усього світу, що вимагає більшої гнучкості та адаптивності у процесі рекрутингу.

Компанії активно працюють над створенням більш різноманітних та інклюзивних робочих місць.

HR-менеджери розробляють стратегії для залучення талантів з усього світу, що сприяє мобільності робочої сили і дозволяє компаніям знаходити найкращих спеціалістів незалежно від їхнього географічного розташування.

Організація навчання та розвитку працівників за міжнародним стандартами сприяє підвищенню їхніх навичок та кваліфікацій, що позитивно впливає на ефективність праці і конкурентоспроможність компаній.

HR-менеджери працюють над інтеграцією міжнародних стандартів та практик, що допомагає компаніям ефективніше функціонувати на глобальному рівні [3].

Висновки. Отже, підводячи підсумки, хочеться зазначити основні тенденції, що наразі допомагають розвиватись рекрутингу і робить HR-менеджмент ще більш технологічно просунутим та стратегічним. По-перше, очікується посилення використання штучного інтелекту для більш точного підбору кандидатів і оптимізації процесів. По-друге, віддалена робота продовжить набирати популярність, що вимагатиме нових

підходів до управління командами і корпоративної культури. По-третє, диверсифікація та інклюзивність будуть залишатися пріоритетом, оскільки компанії прагнуть створювати більш різноманітні робочі середовища. По-четверте, інвестиції в розвиток і навчання працівників збільшаться, щоб утримувати таланти і підвищувати їхню ефективність. Також зростатиме увага до благополуччя працівників, включаючи їх фізичне та психологічне здоров'я.

Список використаних джерел:

1. Орлова В. Названо 10 професій, які зникнуть найближчими роками. 2024. URL: <https://www.unian.ua/curiosities/yaki-profesiji-znikayut-kogo-vitisnyat-z-rinku-tehnologiji-12661986.html>
2. Запорізький обласний центр зайнятості. На кого вчитися вже не варто: професії, які можуть зникнути до 2030 року. 2024. URL: <https://zap.dcz.gov.ua/publikaciya/na-kogo-vchytysya-vzhe-ne-var-to-profesiyi-yaki-mozhut-znyknuty-do-2030-roku>
3. Рушиц А. Як змінився процес рекрутингу за останні 10 років? 2024 URL: <https://hurma.work/blog/yak-zminyvsya-proczes-rekrutyngu-za-ostanni-10-rokiv/>

СУСПІЛЬНИЙ ЛАД ПОРТУГАЛІЇ ТА ЙОГО КОМПОНЕНТИ

Бариляк Юрій Ігорович

магістр,

Львівський національний університет імені Івана Франка

Романич Ігор Богданович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри цифрової економіки та бізнес-аналітики,

Львівський національний університет імені Івана Франка

Португалія – це країна з величною історією, яка переживала злети й падіння та пододала безліч криз і незгод протягом усього свого існування. Власне історія сформувала у громадян відчуття патріотизму, національної гідності та єдності, що культивується та передається наступним поколінням.

Цінності населення Португалії відображають багатий культурний спадок країни та її сучасні соціальні тенденції. Ключовими цінностями, характерними для португальців є: сім'я, традиції та релігія, соціальна згуртованість, скромність та стриманість, праця та витривалість, повага до природи, гостинність та дружелюбність. Ці цінності відображають як історичні, так і сучасні особливості життя в Португалії, і вони допомагають зрозуміти соціальну та культурну динаміку країни.

Самі ж португальці – доволі відкриті та щирі, прихильно та з теплотою ставляться до інших. Серед населення міжособистісні стосунки переважають над часом та організованістю тому пунктуальність та планування не є пріоритетами. Популярними способами проведення вільного часу є родинні збори, спільні подорожі, приготування їжі, а також різного роду фестивалі та святкування [1]. Усе це вказує на безумовну перевагу сімейно-родинних цінностей у житті пересічного португальця, а сам факт перебування у колективі є необхідністю, проте це не перекреслює особисті потреби та переконання.

Політична система країни розвивалась пліч-о-пліч з цінностями португальців і саме під їх впливом сформувалася у сучасному вигляді. Більшість своєї історії Португалія була прикладом абсолютної монархії, яка трансформувалась на короткий період у конституційну монархію та згодом стала республікою. Країна, яку ми знаємо сьогодні, постала в 1974 році внаслідок Революції гвоздик і остаточно перетворилася у президентську республіку.

У Португалії діє багатопартійна система, проте історично склалося, що основна політична боротьба відбувається між двома партіями –

соціал-демократичною, яка сповідує правоцентристські погляди, та соціалістичною – лівоцентристською. Саме колективістські цінності населення є причиною домінування даних сил у політичному полі країни.

Економічна система Португалії є прикладом змішаної економіки, яка лібералізується й наближається до ринкової, проте демонструє втручання держави в ключових секторах. Відходячи від колоніальної та протекціоністської економіки було знято велику кількість обмежень, що зробило економіку вільнішою. Також великий вплив на економічну систему країни мав і має Європейський Союз. Країна є активним учасником ЄС, використовуючи структурні фонди для розвитку інфраструктури, освіти та інновацій [2].

Основними секторами економіки Португалії є:

- послуги (туризм, фінансові послуги);
- промисловість (автомобілебудування, хімічна та будівельна промисловості, виробництво електроніки);
- сільське господарство (країна є провідним виробником вин, оливкової олії, корку).

Як і будь-яка економічна система, португальська економічна система постає перед властивими їй труднощами. Зовнішній борг Португалії є доволі високим – згідно з даними першого кварталу поточного року обсяг боргу становить 151% від обсягу ВВП, а це у свою чергу робить країну доволі вразливою до зовнішніх збурень [3]. Демографічні проблеми також негативно впливають на стан економіки. Низька народжуваність та старіння населення є довгостроковою проблемою, яка створює навантаження на соціальні програми (до прикладу пенсійна система), котрі активно підтримуються та фінансуються урядом.

Серед можливостей для економічного зростання варто виокремити такі сфери як туризм, технології та відновлювальна енергетика. Наявність привабливих локацій для подорожей, а також властива португальцям гостинність та відкритість є фундаментом для розвитку туризму, який становить значну частку валового внутрішнього продукту. Столиця країни Лісабон став важливим центром технологічних компаній, зокрема стартапів, і ця тенденція продовжує зростати, що вказує на потенціал технологічного сектору Португалії. Також Португалія активно розвиває проекти у сфері відновлюваної енергетики, зокрема вітрової та сонячної енергії, що дозволяє зменшити залежність від викопного палива та поступово мінімізувати екологічну шкоду для стану навколишнього середовища в країні.

Економічна система Португалії є доволі диверсифікованою, що дозволяє уникнути гострої залежності від обмеженої кількості доходів. Вдалий менеджмент з боку уряду дозволяє поступово зменшувати обсяг державного боргу [3], у той же час вплив демографічних проблем пом'якшується завдяки імміграції. Націленість на розвиток в галузях, в

яких спостерігається найбільший економічний потенціал, дозволяє говорити про майбутній приріст валового внутрішнього продукту та збільшення притоку іноземних інвестицій. Інституції Європейського Союзу прогнозує поступове довгострокове зростання економіки країни, що робить Португалію цікавою для спостереження у найближчі роки.

Список використаних джерел:

1. Portugal. Seaside cities at the gates of Europe. Exploring Portuguese Culture. *Сайт компанії AFS-USA*. URL: <https://www.afsusa.org/countries/portugal/>
2. Economy of Portugal. Сайт Енциклопедії Britannica. URL: <https://www.britannica.com/place/Portugal/Economy>
3. Portugal External Debt to GDP. *Сайт сервісу Trading Economics*. URL: <https://tradingeconomics.com/portugal/external-debt-to-gdp>

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Богомаз Олена Володимирівна

*аспірантка кафедри фінансів,
банківського бізнесу та оподаткування,
Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»*

У сучасному динамічному бізнес-середовищі в умовах глобальних ризиків та загроз спостерігається непередбачуваність бізнес-клімату. Зокрема, діяльність бізнесу в Україні стикається з рядом викликів, до яких необхідно швидко та якісно адаптуватися. Вирішення проблем розвитку бізнесу в умовах глобальних викликів є важливою складовою для забезпечення ефективного функціонування національної економіки.

Значущість успішної діяльності бізнесу для підтримки економіки країни важко переоцінити. Так, за структурою доходів Державного бюджету України станом на 01.09.2024 року серед найбільш вагомих показників є: податок на прибуток підприємств – 10,1%, податок на додану вартість з вітчизняних товарів – 9,0%, доходи від власності та підприємницької діяльності – 5,9% [1]. Таким чином, доходи від здійснення підприємницької діяльності є одними з основних джерел наповнення бюджету нашої держави.

За результатами дослідження, проведеного Дія.Бізнес, Індекс активності бізнесу UBI (Ukrainian Business Index) станом на травень 2024 року становить 43,7 (зі 100 можливих). Індекс зріс у порівнянні з попередньою хвилиною дослідження (38,1) і формує новий локальний максимум (попередній максимум зафіксовано в серпні 2023 року (38,2)), проте залишається в зоні негативних очікувань [2]. Які фактори впливають на те, що даний індекс залишається у цій зоні? Які є виклики діяльності бізнесу в Україні в умовах сьогодення? Проаналізуємо ряд факторів.

Атаки ворога на інфраструктуру. У зв'язку з обстрілами наразі в Україні пошкоджено, зруйновано або окуповано понад 70% всієї генерації енергетики [3]. Бізнес має шукати альтернативні способи забезпечення електроенергією для продовження свого стійкого функціонування. Це вимагає і додаткових витрат на альтернативні джерела електроенергії, і передбачає незручності, пов'язані з їх обслуговуванням.

Руйнування виробничих потужностей. Близько 20% представників українського бізнесу безпосередньо зіткнулись із руйнуваннями, тоді як

70% втратили доходи [4]. Так, наприклад, агрохолдинг «Кернел» втратив внаслідок російських обстрілів у липні-серпні 2023 року щонайменше 32 млн доларів [5]. Це є великим викликом для підприємства і вимагає потужної стратегії управління ризиками.

Релокація бізнесу. Станом на березень 2024 року, від початку повномасштабного вторгнення в Україну зафіксовано 18 944 переїзди бізнесу з одного регіону в інший [6]. Небезпека для персоналу, ризик атаки виробничих потужностей, відтік кадрів – всі ці фактори впливають на прийняття підприємцями рішення про релокацію потужностей. Крім того, варто зазначити, що сам процес релокації є дуже складним та об'ємним. Зміна місця, логістики, адаптація бізнес-моделі, юридичні та фінансові аспекти цього процесу вимагають значних зусиль.

Одним із викликів, безумовно є податкове навантаження. Нещодавнє запровадження військового збору для ФОП I, II та IV груп у розмірі 10% від мінімальної зарплатні, яка нині становить 8000 грн на місяць [7] є також викликом для бізнесу.

Відтік кваліфікованих кадрів за кордон. Через те, що люди були вимушені бігти від війни, наш бізнес втратив велику кількість талановитих, професійних фахівців. За результатами дослідження Центру економічної стратегії, станом на кінець січня 2024 року за кордоном через війну перебуває 4,9 млн українців [5].

Зміна платоспроможності клієнтів в умовах війни. У зв'язку з викликами війни, змінилася платоспроможність громадян. Так, наприклад, для внутрішньо переміщених осіб (яких станом на 13.06.2024 року в Україні 4,6 млн людей [6]) стає питання того, як покрити високі витрати на орендну плату помешкань, які вони вимушені знімати для проживання в інших містах через те, що поруч з їхніми домівками йдуть бойові дії або їхнє житло повністю зруйноване, що напряду впливає на їхню платоспроможність.

Підтримка персоналу. Війна є дуже сильним тиском на ментальне здоров'я людей, тому бізнес має попіклуватися про те, щоб забезпечити своїх людей необхідною підтримкою та інструментами як справлятися зі стресом у ці нелегкі часи.

Забезпечення фізичної безпеки персоналу та виробничих потужностей. Облаштування укриттів, вжиття заходів для фізичного захисту виробничих потужностей вимагає додаткових витрат, але є обов'язковою умовою для забезпечення фізичної безпеки людей та необхідного устаткування. Особливо, якщо враховувати, що під час війни загрози безпеці праці значно зростають.

Непередбачуваність динаміки викликів. Спостерігаючи за швидкою динамікою викликів зовнішнього та внутрішнього середовища, можемо зробити висновок що для підприємств сьогодні однією з найскладніших задач є забезпечення стану постійної готовності до непередбачуваних

подій. Тому важливим є випрацювання заходів інформаційної, фінансової, кадрової, техніко-технологічної, силової, управлінської безпеки підприємства.

Таким чином було визначено ряд факторів, які впливають на розвиток бізнесу під час війни. Безумовно, що в умовах глобальних викликів бізнес як ніколи потребує підтримки держави та лояльності його стейкхолдерів. Для цього є дуже важливим впровадження на мега-, макро-, мезо- та мікрорівнях інструментів підтримки бізнесу. Це можуть бути державні програми підтримки бізнесу, сприяння впровадженню заходів економічної безпеки підприємств в умовах глобальних викликів, розробка ефективних КСВ-стратегій бізнесу для збудування довгострокових відносин зі стейкхолдерами.

Список використаних джерел:

1. Доходи держбюджету України (2014–2024). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/> (дата звернення: 18.10.2024).
2. Дослідження стану та потреб бізнесу в Україні. *Дія.Цифрова громада*. URL: <https://hromada.gov.ua/research/doslidzennya-stanu-ta-potreb-biznesu-v-ukrayini> (дата звернення: 18.10.2024).
3. В Україні зруйновані, пошкоджені або захоплені понад 70% усієї генерації – експерт. *Укрінформ – актуальні новини України та світу*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3861654-v-ukraini-zrujnovani-poskodzeni-abo-zahopleni-ponad-70-usiei-generacii-ekspert.html> (дата звернення: 18.10.2024).
4. Петренко Х. Руйнування та втрати українського бізнесу: статистика Світового банку. *ГЛАВКОМ*. URL: <https://glavcom.ua/economics/finances/rujnuvannja-ta-vtrati-ukrajinskoho-biznesu-statistika-svitovoho-banku-980452.html> (дата звернення: 18.10.2024).
5. «Кернел» втратив від російських обстрілів у липні–серпні щонайменше 32 млн доларів. *Rail.insider – інформаційно-аналітичне видання про залізницю в Україні*. URL: <https://www.railinsider.com.ua/kernel-vtratyv-vid-rosijskyh-obstriliv-u-lypni-serpni-shhonajmenshe-32-mln-dolariv/> (дата звернення: 18.10.2024).
6. Релокація підприємств в Україні в період війни: куди рухається бізнес. URL: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/articles/relokaciya-predpriyatij-v-ukraine-v-period-vojny:-kuda-dvigaetsya-biznes> (дата звернення: 18.10.2024).
7. Рада підвищила податки: що зміниться – BBC News Україна. *BBC News Україна*. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/articles/c33vjmmp4x0o> (дата звернення: 18.10.2024).
8. Українські біженці. Майбутнє за кордоном та плани на повернення. Третя хвиля дослідження – Центр економічної стратегії. *Центр економічної стратегії*. URL: https://ces.org.ua/ukrainian_refugees_third_wave_research/ (дата звернення: 18.10.2024).
6. Економічна правда. В Україні налічується 4,6 мільйона переселенців – Верещук. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2024/06/13/715107/#:~:text=%20внутрішньо%20переміщених%20осіб%204,півні%20зміни,%20зокрема%20минулого%20року> (дата звернення: 18.10.2024).

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

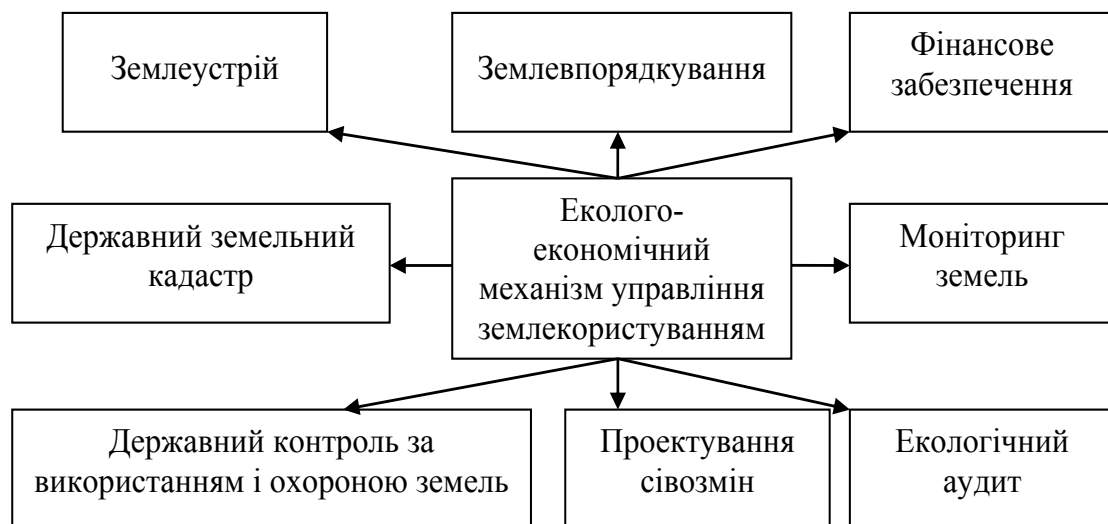
Боцула Олександр Іванович

*кандидат економічних наук, старший дослідник,
Інститут агроекології і природокористування
Національної аграрної академії наук*

Ольхович Світлана Яремівна

*завідувач відділу економіки науково-дослідних робіт,
Інститут агроекології і природокористування
Національної аграрної академії наук*

Управління збалансованим землекористуванням відображає розвиток земельних відносин, враховуючи потреби суспільства на кожному етапі його розвитку та взаємодію між людиною і природою. Таким чином, управління земельними ресурсами слід розглядати як комплексну систему правових, еколого-економічних та організаційно-господарських заходів, які здійснюються державою з метою регулювання земельних відносин, забезпечення сталого використання земель і охорони земельних ресурсів в інтересах суспільства [1, с. 450].



**Рис. 1. Складові збалансованого механізму управління
землекористуванням в сільському господарстві**

Джерело: розроблено автором на основі даних [2, с. 67]

Якщо з боку держави не буде проводитись контроль за ефективністю використання земель, то сільськогосподарські підприємства будуть здійснювати заходи з охорони земельних ресурсів в сільському господарстві виходячи з простого порівняння граничних часткових прибутків і граничних часткових витрат [3, с. 12]. Для досягнення рівня збалансованості потрібно, щоб граничні суспільні витрати на підвищення родючості ґрунтів були рівними граничним суспільним прибуткам рис. 1. Основою сучасного землеустрою має стати ландшафтна структуризація сільськогосподарських територій з детальною характеристикою рельєфу, якості ґрунтів, мікрокліматичного режиму тощо. Такий підхід дає змогу раціонально використовувати кожен земельну ділянку, визначати структуру та обсяги відповідних інвестицій.

Тобто, при організації території у агроформуваннях в процесі розробки проектів та схем землеустрою необхідно враховувати еколого-ландшафтну структуру земель. Недооцінка екологічних та ландшафтних особливостей при організації території в часі та у просторі призводить до негативних явищ, які впливають на продуктивність та якісний стан сільськогосподарських угідь, зниження родючості ґрунтів, посилення ерозійних процесів та розвиток зсувів, що призводить до деградації земель.

Відповідно до зазначеної мети управління земельними ресурсами потрібно сформулювати основні завдання щодо управління збалансованим землекористуванням, до яких можна віднести:

- створення правових, економічних і організаційних передумов для різних форм господарювання на землі;
- забезпечення соціально-правового захисту суб'єктів земельних відносин;
- регулювання державними актами фінансової, природоохоронної та підприємницької діяльності суб'єктів земельних відносин;

Для вирішення вищезгаданих завдань потрібно забезпечити виконання таких головних умов:

- згідно з Конституцією України на рівні держави, регіонів і місцевих органів самоврядування прийняти необхідні нормативно-правові акти з регулювання земельних відносин;
- на державному рівні створити економічні, правові й організаційні передумови для регулювання, використання й охорони земель ринковими методами;
- для всіх рівнів адміністративно-територіальних утворень створити горизонтальну і вертикальну структуру системи органів управління земельними ресурсами.

Питання збалансованого використання та охорони земель в умовах загострення еколого-економічної ситуації в Україні має стати одним із стратегічних напрямів державної політики, адже поліпшення стану землі

відкриває перспективи до збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та сприятиме зміцненню економіки сільського господарства, що забезпечує суттєве задоволення потреб людей та умов проживання населення.

Список використаних джерел:

1. Євсюков Т.О., Сохнич О.А. Удосконалення структури екологічної та економічної інформації використання земель. *Науковий вісник. Серія: Економічні аспекти екологізації землекористування*. 2005. Вип. 15.6. С. 450–457.
2. Мерзляк А.В. Боклаг В.А. Земельний кадастр у структурі державного управління земельними ресурсами: монографія. Класич. приват. ун-т. Запоріжжя, 2008. 100 с.
3. Sagaydak A., Lukyanchikova A. Development of Agricultural Land Market in the Russian Federation. *International Federation of Surveyors Article of the Month* October 2011.16 p.

РОЛЬ СТРАТЕГІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Брунець Олег Олегович

аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,

Національний університет «Львівська політехніка»

Науковий керівник: Дрималовська Христина Василівна

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри менеджменту

і міжнародного підприємництва,

Національний університет «Львівська політехніка»

В сучасних умовах глобалізації та інтенсивної конкуренції питання забезпечення фінансової безпеки підприємств набуває особливої уваги. Стратегічне управління стає ключовим елементом у формуванні механізмів, що дозволяють підприємствам адаптуватися до зовнішніх змін та мінімізувати ризики. Роль стратегії у забезпеченні фінансової безпеки полягає у системному підході до планування, управління ресурсами та оцінки потенційних загроз, що дозволяє підприємствам не лише зберігати стійкість на ринку, але й забезпечувати довгостроковий розвиток. Ефективна стратегія передбачає не тільки захист активів, а й активне використання фінансових інструментів для досягнення конкурентних переваг, що є вирішальним фактором у досягненні фінансової стабільності та розвитку підприємства в умовах нестабільного бізнес-середовища.

Стратегія фінансової безпеки є основою стабільного розвитку підприємства, спрямованою на забезпечення його життєздатності в умовах змінного економічного середовища. Вона охоплює комплекс найважливіших управлінських рішень, які спрямовані на досягнення визначеного рівня фінансової стійкості та захисту від потенційних загроз. Реалізація ефективної стратегії фінансової безпеки дозволяє підприємству не лише зберігати свої позиції на ринку, але й забезпечувати довгострокову конкурентоспроможність. Відповідно до наукової праці [1] стратегія фінансової безпеки є «сукупністю найбільш важливих рішень, скерованих на досягнення запрограмованого рівня фінансової безпеки для збереження життєдіяльності підприємства». Дане визначення підкреслює важливість системного підходу до захисту підприємства від фінансових загроз. З метою обґрунтування необхідності розроблення стратегії щодо забезпечення фінансової безпеки підприємств авторами акцентовано увагу на ключових вимогах, а саме: індивідуальність,

унікальність, самостійність, комплексність, дієвість та ефективність, сучасність та маневреність [1].

Зазначені вимоги до стратегії є фундаментальними елементами, які дозволяють адаптуватися до змінного економічного середовища. Індивідуальність та унікальність дозволяють стратегії бути налаштованою саме під потреби конкретного підприємства, враховуючи його сильні та слабкі сторони. Самостійність підкреслює здатність підприємства приймати рішення без зовнішнього втручання, що особливо важливо в умовах кризових ситуацій. Комплексність забезпечує системний підхід до управління фінансовими ризиками, що є запорукою ефективного функціонування. Дієвість та ефективність визначають рівень результативності заходів, що вживаються для досягнення фінансової стійкості, а сучасність і маневреність дозволяють швидко реагувати на зміни ринкових умов і нові виклики.

Розроблення стратегії фінансової безпеки підприємств спрямована на вирішення двох основних завдань:

- пошук нових та удосконалення існуючих способів реалізації продукції та послуг на ринках з метою оптимізації надходження грошових коштів, формуючи оптимальну корпоративну структуру капіталу;

- побудова ефективного фінансового менеджменту в умовах ринкового середовища [2].

Пошук нових способів реалізації продукції та послуг, а також удосконалення існуючих підходів дозволяє підприємствам підвищити свою конкурентоспроможність. Зокрема, орієнтація на оптимізацію надходження грошових коштів є необхідною для забезпечення постійного обороту капіталу та запобігання дефіциту фінансових ресурсів. Це включає не лише збільшення обсягу продажів, але й пошук нових ринків збуту, розвиток інноваційних продуктів і створення додаткових каналів продажу. Побудова оптимальної корпоративної структури капіталу також є важливим етапом у стратегічному плануванні. Ефективне управління співвідношенням власного та позикового капіталу дозволяє підприємствам досягати кращої фінансової стійкості, мінімізувати ризики банкрутства та знижувати вартість капіталу. Другий аспект стратегії, а саме побудова ефективного фінансового менеджменту, полягає в створенні гнучкої та адаптивної системи управління фінансовими ресурсами підприємства. В умовах змінного ринкового середовища надзвичайно важливо, щоб система управління була здатна оперативно реагувати на нові виклики і ризики. Це включає прогнозування та аналіз ринкових тенденцій, управління ризиками, контроль за витратами, оптимізацію грошових потоків і розроблення заходів щодо підвищення прибутковості.

Дослідження Панченка В.А. у сфері стратегічного менеджменту дали можливість виокремити базисні засади стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємств (рис. 1).

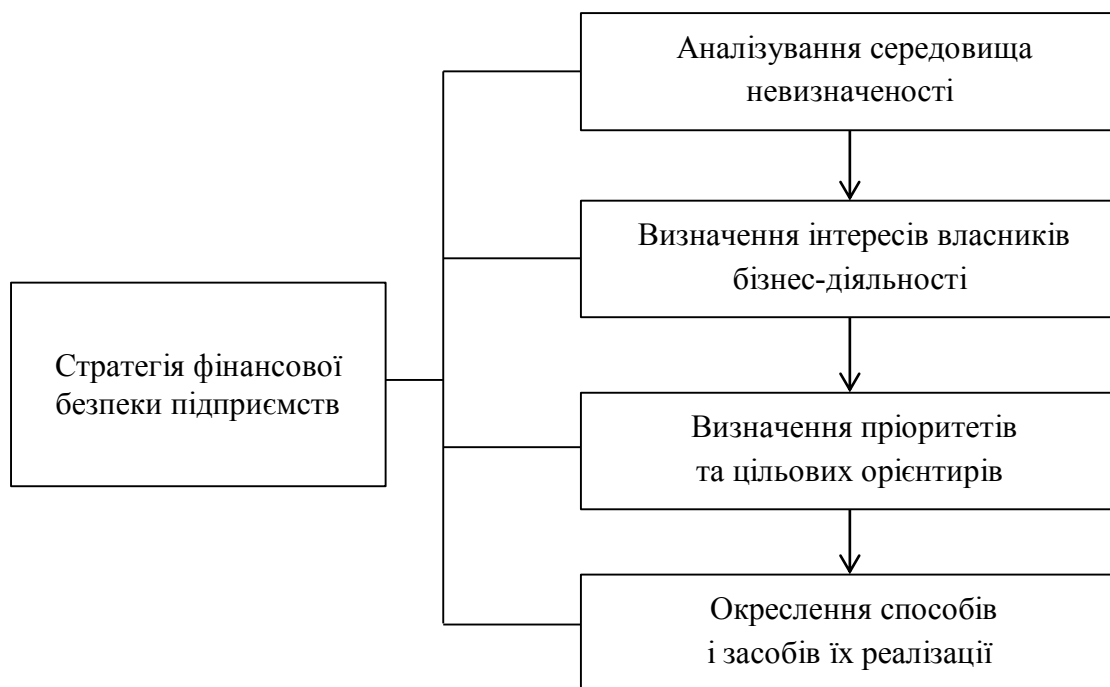


Рис. 1. Базисні засади стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємств

Джерело: сформовано автором на основі [3]

Аналізування середовища невизначеності є першим кроком у розробці стратегії фінансової безпеки. Умови невизначеності завжди супроводжують підприємницьку діяльність, і їхнє розуміння є основою для ухвалення обґрунтованих рішень. Аналізування середовища дозволяє ідентифікувати потенційні загрози та виклики, що можуть вплинути на фінансову стійкість підприємства. Таким чином, стратегія, яка враховує ці фактори, здатна знизити рівень ризиків та підвищити здатність підприємства реагувати на несподівані зміни.

Визначення інтересів власників бізнес-діяльності є ключовим елементом, що визначає напрямок та пріоритети стратегічного управління. Власники та керівництво підприємства формулюють цілі, які відповідають їхнім очікуванням щодо зростання капіталу, прибутковості та стійкості бізнесу. Стратегія фінансової безпеки, розроблена з урахуванням цих інтересів, забезпечує більш ефективне управління ресурсами і підвищує рівень довіри інвесторів.

Визначення пріоритетів та цільових орієнтирів допомагає підприємству сконцентрувати свої зусилля на найважливіших аспектах своєї діяльності. У межах стратегії фінансової безпеки ці орієнтири визначають, як підприємство буде діяти для досягнення своїх фінансових

цілей і як буде розподіляти свої ресурси для мінімізації фінансових ризиків. Чітке розуміння пріоритетів сприяє розробці детальних планів дій, які спрямовані на досягнення фінансової стабільності та зростання.

Окреслення способів і засобів реалізації стратегії є завершальним етапом, який визначає конкретні заходи для досягнення фінансової безпеки підприємства. Це включає впровадження методів управління ризиками, розробку бюджетних стратегій, оптимізацію капіталовкладень і контроль за фінансовими потоками.

Таким чином, стратегія забезпечення фінансової безпеки відіграє провідну роль у захисті фінансових інтересів підприємства. Вона дозволяє підприємству не лише зберігати стійкість у непередбачуваних умовах, але й активно розвиватися, використовуючи нові можливості для зростання та збільшення своєї конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Педченко Н.С., Лапечук О.А., Нестуля Ю.О., Нестуля В.О., Педченко М.Г. Обґрунтування необхідності побудови стратегії забезпечення фінансової безпеки та її значення у системі фінансового менеджменту підприємства в умовах війни. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2024. Випуск 3 (113). С. 59–66.
2. Дем'янчук О.І., Хохонік К.В. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2023. Випуск 15. С. 167–171.
3. Панченко В.А. Базисні засади стратегічного менеджменту у сфері забезпечення фінансової безпеки суб'єктів аграрного бізнесу. *Академічні візії*. 2023. Випуск 18. URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/225/200>

ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Бусарєва Тетяна Геннадіївна

*доктор економічних наук, професор,
Державний торговельно-економічний університет*

Береговий Дмитро Сергійович

*здобувач освітнього ступеня «Магістр»,
Державний торговельно-економічний університет*

Штучний інтелект (ШІ) – це підхід, що дозволяє комп'ютерам і програмному забезпеченню «мислити» подібно до людського мозку. Це досягається через вивчення закономірностей роботи мозку та аналізу когнітивних процесів. В результаті таких досліджень створюються інтелектуальні програмні системи та рішення [1].

Проблемам розвитку штучного інтелекту приділяють велику увагу лідери технологічного прогресу, такі як Ілон Маск, Стівен Хокінг, Марк Цукерберг, Джефф Безос, а також експерти, які працюють у провідних наукових лабораторіях та інститутах світу. Важливий внесок у вивчення феномену ШІ зробили іноземні науковці: Алан Тюрінг, Джеймс Баррат, Ерік Хорвіц, Ілон Маск, Джордж Дайсон, Кевін Келлі, Раян Кало.

У сучасному світі досягнення штучного інтелекту широко поширені в електронних пристроях, медичних установах та банках. Це зрозуміло, адже багато бізнес-лідерів, віце-президентів компаній, менеджерів та інвесторів прагнуть дізнатися про ці технології якомога більше. Сьогодні економісти, особливо ті, хто займає керівні посади, повинні вміти розуміти справжню цінність технологій. Практичне використання ШІ допомагає оцінити його вплив на розвиток бізнесу. Економіка слугує надійною основою для аналізу невизначеності та її впливу на прийняття рішень. Якісне прогнозування допомагає зменшити цю невизначеність, а інструменти штучного інтелекту дозволяють максимально збільшити прибуток від бізнес-процесів. Методи прогнозування, що використовуються в машинному та глибинному навчанні, можна інтегрувати з економічною теорією прийняття рішень, що веде до розробки ефективних ідей.

Згідно з щорічними доповідями Стенфордського університету «Artificial Intelligence Index Report», упродовж останніх років багато країн розробили довгострокові національні стратегії розвитку штучного інтелекту та реалізують заходи для їх впровадження.

На думку PwC, протягом найближчих 5–10 років Китай стане лідером у впровадженні та використанні технологій штучного інтелекту.

Очікується, що до 2030 року його ВВП може перевищити середньосвітовий рівень на 26%. Значний потенціал також має Північна Америка, яка, ймовірно, додасть близько 14% до ВВП. Західна Європа наразі залишається позаду [3].

У загальному, дослідники класифікують стратегії розвитку ІІІ різних держав на три основні групи: а) перша група характеризується реалістичним підходом до формування стратегій ІІІ, детальним аналізом не лише поточного стану впровадження ІІІ в країні, а й реальних потреб її розвитку. Стратегії країн цієї групи мають фундаментальний характер і охоплюють як глобальні проблеми впровадження ІІІ, так і конкретні плани з реінжинірингу різних ринкових секторів, цифровізації численних галузей національної економіки та суспільних відносин (наприклад, Саудівська Аравія, США); б) друга група включає країни, які демонструють ґрунтовний та практичний підхід до визначення цілей і етапів їх досягнення, з урахуванням реальних потреб держави та формування унікальних завдань і цілей розвитку ІІІ (такі як Люксембург, Мальта, Малайзія, Литва); в) третя група країн має стратегії, які сформульовані у формалізованому вигляді, містять базові цілі розвитку в напрямку впровадження технологій ІІІ у певних сферах суспільної діяльності (до неї належать Австралія, Австрія, Іспанія, Катар, Португалія, Кіпр, Нова Зеландія, Ізраїль, Швейцарія та ін.) [2].

Штучний інтелект поступово заміщує людей у сфері праці, виконуючи певні трудові функції, які раніше виконували працівники. Роботи, оснащені штучним інтелектом, вже сьогодні виконують певні види діяльності та надають готові продукти або послуги. Приклади таких функцій включають пошук інформації, її обробку та систематизацію, навігацію тощо.

Зростаюче використання штучного інтелекту та роботів у виробництві товарів і послуг призводить до зменшення або повного зникнення «живої праці». Зміни, що відбуваються в цій сфері, можна розглядати з двох аспектів. Перший аспект стосується зменшення частки «живої праці» у виробництві товарів та послуг. За оцінками Ф. Кіаккіо, Г. Петропулоса і Д. Піхлера, в шести країнах ЄС (Фінляндія, Франція, Німеччина, Італія, Іспанія та Швеція), які охоплюють 85,5% ринку робототехніки, впровадження одного додаткового робота на тисячу працівників призводить до зниження зайнятості на 0,16–0,20 відсоткових пунктів. Під загрозою скорочення опиняються робочі місця, що займаються працівниками без вищої освіти та молоддю.

Натомість McKinsey зазначає, що застосування штучного інтелекту здатне суттєво підвищити доходи компаній, які працюють у галузі високих технологій, охорони здоров'я та банківської справи. У банківському секторі, за умови повної реалізації можливостей ІІІ, річні прибутки можуть зрости на 200–340 мільярдів доларів. Згідно з

дослідженням консалтингової компанії McKinsey, генеративний штучний інтелект, як-от ChatGPT, може щорічно збільшувати світовий ВВП на 2,6–4,4 трильйони доларів. Для порівняння, за весь 2022 рік глобальна економіка зросла на 3,6 трильйона доларів [4].

Сьогодні, з урахуванням сучасних глобальних викликів і тенденцій, роль штучного інтелекту в економіці стає все більш значущою, оскільки він впливає на різні її сфери та сприяє підвищенню ефективності. Серед специфічних напрямів застосування ШІ в економіці можна виокремити автоматизацію процесів, аналіз великих обсягів даних, персоналізацію послуг, прогнозування ринкових тенденцій та інші важливі аспекти. Розуміння цих аспектів є ключовим для оцінки загального впливу ШІ на економіку. Ці технології не лише підвищують ефективність, але й сприяють впровадженню інновацій і розвитку нових продуктів. Усе це підкреслює важливість розуміння та впровадження ШІ для забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку економічних процесів у сучасних умовах.

В світовій практиці існують приклади ефективного використання ШІ в діяльності компаній. Так Alibaba запустила продукт на базі штучного інтелекту під назвою City Brain для аналізу даних з камер, що дозволило знизити затори на 10% та покращити управління трафіком на 15%. JP Morgan створила продукт Coin для прискорення аналізу контрактів, здатний обробляти 1200 сторінок за 1–2 секунди, що еквівалентно 360 000 годин праці юристів. Spotify використовує ШІ для персоналізації плейлістів, що підвищило час прослуховування та лояльність користувачів, а також створила AI DJ для індивідуального добору музики [5].

Незважаючи на значні досягнення, штучний інтелект має суттєві обмеження. Системи ШІ здатні ефективно виконувати лише ті завдання, для яких вони спочатку були створені. Перемикання між різними типами завдань, як це робить людина, для них неможливе. Для того щоб ШІ виконував нові завдання, його потрібно навчати, що вимагає великої кількості даних і часу. Він не здатен самостійно адаптуватися до змін зовнішніх умов – у таких випадках потрібно зупинити його роботу та провести повторне навчання з урахуванням нових вимог. У майбутньому ШІ може досягти середнього рівня розвитку, що вплине на життя суспільства. І з часом існуючі обмеження можуть зникнути раніше, ніж ми це усвідомимо.

Підсумовуючи слід зазначити, що штучний інтелект є однією з найважливіших технологічних галузей світової економіки і темпи її розвитку вражають. ШІ стане невід'ємною частиною технологій майбутнього та відкриє нові можливості в багатьох сферах людської діяльності. Його впровадження значно полегшує роботу людини та сприяє розвитку різних напрямів. Важливо, щоб ці технології не повністю замінили людину, а лише допомагали їй виконувати складні завдання.

Список використаних джерел:

1. Що таке штучний інтелект: історія, види та складові. URL: <https://gigacloud.ua/blog/navchannja/scho-take-shtuchnij-intelektistorija-vidi-ta-skladovi>.
2. Костенко О.В. Аналіз національних стратегій розвитку штучного інтелекту. *Інформація і право*. 2022. № 2(41).
3. Андрощук Г. Тенденції розвитку технологій штучного інтелекту: економіко-правовий аспект. *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2019. No 3. С. 84–101. No 4. С. 59–69. DOI: <https://doi.org/10.33731/42019.175713>
4. Як штучний інтелект став невід’ємною частиною світової економіки ULR: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/07/24/702480/>
5. Успішні та провальні кейси залучення штучного інтелекту. URL: <https://mind.ua/publications/20275247-amazon-uber-spotify-jp-morgan-netflix-tesla-toshcho-uspishni-ta-provalni-kejsi-zaluchennya-shtuchnogo>

ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Бухало Олена Василівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та бізнесу,
Державний біотехнологічний університет*

В сучасних умовах ринок праці відрізняється своїми особливостями, бо змушений адаптуватися до умов воєнного часу. Тому, на ринку праці відбуваються суттєві зміни, зростає безробіття та потреба у перекваліфікації працівників. З'явилася низка публікацій, які висвітлюють сучасний стан ринку праці, але виникла потреба у дослідженні динаміки змін та розроблення пропозицій щодо вирішення окреслених проблем. Серед науковців, які досліджують ринок праці у кризових умовах можна виділити М. Абдулліну, І. Андрейцеву, Р. Атаманюка, М. Дикалюк, О. Черьомухіну, Ю. Чалюка, І. Штундера та інших.

Слід відмітити, що ринок праці в Україні за останні три роки зазнав суттєвих змін, спостерігається тенденція його скорочення, особливо у небюджетній сфері, що пов'язано з міграцією населення та зупиненням виробництва у тимчасово окупованих територіях та у регіонах де проходять військові дії.

Як свідчать статистичні дані рівень безробіття у 2021 р. був 10,3%, а вже у 2023 р. підвищився до 18,3 %, крім того значно зросла кількість біженців та тимчасово переміщених осіб, на сьогодні ця кількість перевищує 10 млн., більшість з яких знаходяться за кордоном, що значно зменшило чисельність працівників в Україні. Основне скорочення працівників спостерігається у Луганській, Донецькій, Запорізькій, Херсонській, Харківській, Дніпропетровській та Миколаївській областях. Стосовно секторів економіки найбільші втрати зазнало будівництво та нерухомість (17%), добувна промисловість (8%), переробна промисловість (6%), транспорт (5%), найменші втрати спостерігаються в аграрному секторі, лісовому та рибному господарстві. енергетиці, охороні здоров'я, торгівлі, інформації та телекомунікації (1–3%).

Проте є також позитивні тенденції, так кількість вакансій на ринку до показників 2021 р. відновились на 85 %, кількість пропозицій про місця роботи на грудень 2023 р. на 23 % вище, ніж у цей же період 2021 р., це свідчить про зростання потреби у робітничих професіях. У 2023 р. спостерігається зростання середньої заробітної плати до 18914 грн, або на 3658 грн більше ніж у 2021 р. Протягом 2023–2024 рр. зростає попит у будівельниках, бо збільшився обсяг робіт для відбудови постраждалих

будинків, спеціалістів з відновлення інфраструктури, логістики, водіїв усіх видів доставок.

Слід відмітити, що ринок праці України має кадровий дефіцит, причиною якого стала мобілізація, відтік та перерозподіл працівників, особливо у технічних галузях. Дослідники відмічають низку проблем при виборі працівників, такі, як: «відсутність або низька кількість кандидатів (33%); неадекватну кваліфікацію претендентів (23%); невідповідність їхніх очікувань щодо зарплати (15%)» [3, с. 59].

Аналізуючи вимоги роботодавців, можна виокремити найбільш характерні навички, яким повинні відповідати всі категорії працівників, до них відносяться стресостійкість (80,2%), робота в команді (68,4%), орієнтація на результат (52,0%), робота з обладнанням (36,8%), здатність до навчання (32,4%). Серед роботодавців поширеним є припущення, що відсутність професійних знань компенсується досвідом роботи, якщо робітник має здатність до навчання, комунікаційні здібності та відповідально ставиться до своєї справи. Проведений нами моніторинг дозволив виокремити найбільш популярні професії на ринку праці у майбутньому. До них відносяться: спеціалісти у сфері штучного інтелекту; фахівці з екологічних питань, випуску органічної продукції; фахівці з маркетингу, які орієнтовані на міжнародні ринки; фахівці із зовнішнього фінансування та інших інвестицій; фахівці з організації підприємницької діяльності серед ветеранів війни, людей з обмеженими фізичними можливостями тощо.

Змінюється підхід до вибору роботи і зі сторони працездатного населення. Першочерговість надається безпеці праці (33%), кар'єрному зростанню (28%), можливості працювати дистанційно (18%). Наведена інформація свідчить, що найбільш цінується безпека життєдіяльності на роботі, а також кар'єрне зростання та гнучкість у виборі робочого часу. За твердженням дослідників для подолання дефіциту кадрів одним з ефективних шляхів є «створення більшої кількості робочих місць для людей з інвалідністю та ветеранів війни. Це не просто вирішить одну з проблем ринку праці, а допоможе швидше інтегрувати людей з особливими потребами у суспільство» [4, с. 3].

Ринку праці України притаманні значні трансформації, але він здатний до адаптації та відновлення. Глобальні проблеми, обумовлені військовою агресією та її соціально-економічними наслідками, такі, як: скорочення робочих місць, високий рівень безробіття, міграційні процеси потребують комплексного підходу в їх вирішенні з боку держави та бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Абдулліна М. Робота для ВПО: кого шукають роботодавці. *Економічна правда*. 2023. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/01/697696/>

2. Андрейцева І. Ринок праці України, сучасні тенденції. *Економіка та суспільство*. 2021. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-28-4>
3. Атаманюк Р. Ринок праці України: проблеми та можливості їх вирішення. *Актуальні проблеми економіки*. 2024. № 1 (271). С. 55–65.
4. Дикалюк М. Ринок праці-2024: кадровий голод, знання англійської та робота в офісі. *Тиждень*. 2024. URL: <https://tyzhden.ua/rynok-pratsi-2024-kadrovyy-holod-znannia-anglijskoi-tarobota-v-ofisi>
5. Черьомухіна О., Чалюк Ю. Ринок праці під час війни: стан та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2022. № (46). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-24>
6. Штундер І. Ринок праці України в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-22>

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЛОГІСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Вербицький Вадим Сергійович

*аспірант кафедри економіки і фінансів,
Одеський національний морський університет*

В умовах глобальних викликів та швидких темпів розвитку міжнародної торгівлі, логістична діяльність набуває особливої ваги, стаючи ключовим фактором успіху на світовому ринку. Ефективне управління міжнародними ланцюгами поставок вимагає глибокого розуміння та адаптації до численних зовнішніх та внутрішніх факторів, які можуть впливати на логістичні процеси. Від глобальних економічних тенденцій до локальних регуляторних вимог, від технологічних інновацій до екологічних стандартів – всі ці аспекти визначають складність та специфіку глобальної логістики.

У цьому контексті, оцінка факторів, що здійснюють вплив на логістичний потенціал країни, стає не тільки актуальним, але й необхідним для формування ефективних стратегій управління логістичною компанією (див. рис. 1). Такий аналіз дозволяє підприємствам не тільки адаптуватися до змінних умов ринку, але й використовувати виникаючі можливості для підвищення конкурентоспроможності, оптимізації витрат та покращення якості обслуговування клієнтів. Така комплексна оцінка допоможе виявити ключові виклики та визначити стратегії, які забезпечать стале зростання та розвиток компанії на зовнішніх ринках.

Розглянемо фактори впливу більш детально.

Глобальне економічне середовище має суттєвий вплив на міжнародні логістичні операції, визначаючи не тільки вартість та ефективність перевезень, але й загальну стратегію управління ланцюгами поставок. Зміни в світовій економіці, такі як інфляція, коливання валютних курсів, та введення економічних санкцій, можуть мати непрямий та безпосередній вплив на логістичну діяльність компаній. Наприклад, інфляція може призвести до зростання витрат на транспортування та складування, оскільки підвищуються ціни на паливо, робочу силу та складські послуги. Водночас, коливання валютних курсів можуть впливати на собівартість імпортованих товарів та матеріалів, а також на конкурентоспроможність експортних цін.

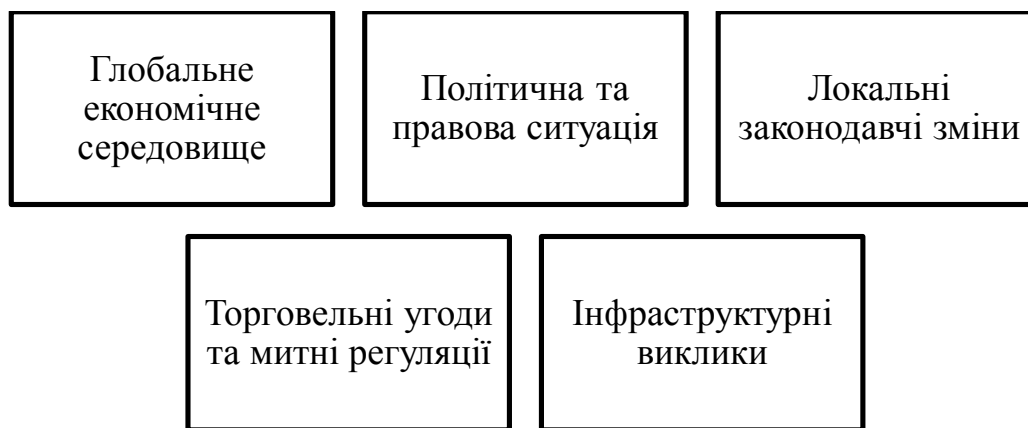


Рис. 1. Фактори впливу на логістичний потенціал країни

Джерело: складено автором

Економічні санкції, накладені на певні країни, можуть обмежити можливості для міжнародного обміну товарами, вимагаючи від логістичних операторів шукати альтернативні маршрути та постачальників, що знову ж таки може призвести до збільшення витрат та складнощів у ланцюгах поставок. Глобальні економічні тенденції, такі як глобалізація виробництва та торгівлі, також впливають на міжнародну логістику, вимагаючи від компаній більшої гнучкості та ефективності у координації трансконтинентальних поставок.

На прикладі пандемії COVID-19, яка спричинила значні збої у світових ланцюгах поставок, можна побачити, як глобальні економічні події впливають на логістичні стратегії. Багато компаній стикнулися з проблемами виконання замовлень через обмеження на транспортування, затримки на митниці та нестачу робочої сили [1]. Це змусило їх переосмислити свої ланцюги поставок, збільшити запаси для критично важливих матеріалів та диверсифікувати джерела постачання. Також слід зазначити вплив повномасштабного російського вторгнення на міжнародні логістичні ланцюжки [2], яке проявилось у:

- Переорієнтації торговельних шляхів. Війна спричинила перекриття або обмеження традиційних маршрутів через Чорне море, що вимагало від експортерів та імпортерів шукати альтернативні шляхи для транспортування товарів. Це призвело до збільшення витрат на логістику та затримок у доставках.
- Зростання вартості перевезень. Конфлікт спричинив збільшення цін на паливо, що, у свою чергу, призвело до зростання вартості морських та авіаційних перевезень на глобальному рівні. Це мало безпосередній вплив на вартість міжнародної логістики для багатьох галузей.
- Нестабільність у поставках сировини. Україна та росія є значними виробниками та експортерами аграрної продукції та сировини, зокрема зернових та добрив. Війна призвела до нестабільності у поставках цих

товарів, що вплинуло на світові ринки харчових продуктів та збільшило ціни.

- Політичні та економічні санкції. Введення міжнародних санкцій проти росії та обмеження для деяких українських компаній ускладнили торговельні відносини, змусивши багато компаній шукати нових партнерів та реорганізувати свої ланцюги поставок.

- Підвищення ризиків для міжнародної логістики. Військові дії та політична нестабільність збільшили ризики для міжнародних транспортних операцій у регіоні, вимагаючи від логістичних компаній застосування додаткових заходів безпеки та ризик-менеджменту.

- Адаптація логістичних стратегій. Компанії були змушені адаптуватися до нових умов, оптимізуючи свої ланцюги поставок, вводячи гнучкі логістичні рішення та використовуючи цифрові технології для покращення управління та прозорості логістичних процесів.

Політична та правова ситуація в країнах, де діють міжнародні компанії, відіграє вирішальну роль у формуванні логістичних стратегій та операцій. Міжнародні політичні відносини, локальні законодавчі зміни, торговельні угоди, митні регуляції, а також політична стабільність можуть мати як прямий, так і непрямий вплив на ефективність, вартість та надійність міжнародних логістичних операцій.

Політична стабільність є фундаментальним фактором, що впливає на рішення компаній щодо вибору країн для виробництва, складування або транзиту товарів. Країни з високим рівнем політичної стабільності та прогнозованого бізнес-середовища є більш привабливими для інвестицій у логістичну інфраструктуру, тоді як в регіонах з високим ризиком політичних конфліктів або нестабільності компанії можуть зіткнутися з додатковими ризиками та витратами. Політична стабільність є критичним фактором для міжнародної логістики, а її вплив можна проілюструвати на прикладі політичної кризи в Суецькому каналі у березні 2021 року, яка відбулася із-за блокування великим вантажним судном Ever Given одного із найважливіших водних шляхів світу.

Цей інцидент, хоча й не є прикладом політичної нестабільності у традиційному розумінні, демонструє, як несподівані події в стратегічно важливих локаціях можуть викликати миттєві логістичні виклики на глобальному рівні. Заблокування Суецького каналу призвело до затримки сотень суден, що перевозили товари на мільярди доларів, включаючи нафту, природний газ, електроніку, одяг, та інших товарів, що формують основу міжнародної торгівлі [3].

Локальні законодавчі зміни в країнах присутності підприємства мають безпосередній вплив на логістичні процеси. Це може включати зміни в митному законодавстві, правилах імпорту та експорту, стандартах упаковки та маркування, екологічних нормах та ін. Компанії повинні постійно моніторити такі зміни, щоб адаптувати свої операції і

дотримуватися вимог у кожній країні, щоб уникнути юридичних проблем, затримок або непередбачених витрат.

Торговельні угоди та митні регуляції також відіграють ключову роль у міжнародній логістиці. Угоди про вільну торгівлю або регіональні торговельні блоки можуть забезпечити підприємствам пільгові умови доступу до ринків, зниження або повне скасування митних зборів для певних товарів, що, у свою чергу, може знизити вартість товарів для кінцевих споживачів та покращити конкурентоспроможність підприємств.

Розвинена логістична інфраструктура має важливе значення для ефективного функціонування економіки як важливого чинника визначення місця розташування економічної діяльності, а також типів цих видів діяльності, які можуть бути здійснені в кожному конкретному випадку. Високо-розвинена логістична інфраструктура знижує вплив відстані між регіонами, забезпечує інтеграцію національного ринку та низьку вартість транспортування на ринки інших країн та регіонів [4].

Отже, компанії, що здатні ефективно адаптуватися в цих умовах, можуть не тільки знизити ризики та витрати, але й використати нові можливості для розширення свого бізнесу на глобальному рівні.

Список використаних джерел:

1. Rinaldi M. & Bottani E. How did COVID-19 affect logistics and supply chain processes? Immediate, short and medium-term evidence from some industrial fields of Italy. *International Journal of Production Economics, Elsevier*. 2023. Vol. 262(C).
2. Maritime Trade Disrupted: The war in Ukraine and its effects on maritime trade logistics. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/osginf2022d2_en.pdf (дата звернення: 04.10.2024).
3. Stuck in the Suez Canal: Lessons from the Logjam. Transport Policy Matters. URL: <https://transportpolicymatters.org/2021/04/01/stuck-in-the-suez-canal-logjam-lessons/> (дата звернення: 05.10.2024).
4. Карий О.І., Подвальна Г.В. Логістична інфраструктура України у світових рейтингах. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Проблеми економіки та управління*. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. № 873. С. 41–49.

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ НІМЕЧЧИНИ

Гринда Тетяна Миколаївна

магістр,

Львівський національний університет

імені Івана Франка

Романич Ігор Богданович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри цифрової економіки та бізнес-аналітики,

Львівський національний університет

імені Івана Франка

У суспільстві Німеччини панують індивідуалістські та егалітарно-колективістські цінності, які поєднують у собі визнання важливості особистих інтересів кожного індивіда та колективні цілі. Для німців важливим є порядок та організація, через це вони є високоефективними і прагматичними людьми з високим рівнем продуктивності, освіти і технологічного прогресу. Серед цінностей цієї країни важливе місце посідає соціальна справедливість. Держава допомагає фінансово людям, які не мають змоги забезпечити себе засобами для життя. Для німців важливо бути соціально значущими громадянами. В країні панує переконання, що кожен громадянин повинен працювати і своєю працею приносити користь суспільству. Серед індивідуальних цінностей важливе місце посідають приватність і особистий простір, важливо, щоб особиста інформація залишалась у таємниці [1].

У політичній системі Німеччини важливу роль відіграють політичні партії, які конкурують між собою. Політична система, яка базується на принципах федералізму та демократії, ділиться на два рівні: федеральний і регіональний. Федеральний і регіональний рівень мають свої органи виконавчої, законодавчої і судової влади [2].

Економічна система Німеччини – це взаємозалежна система ринкових процесів, державного регулювання та соціальних механізмів. Вона функціонує в рамках соціально-ринкової моделі, в якій ринкова економіка співіснує з активною роллю держави, що забезпечує соціальний захист і справедливість. Ця система взаємодіє з політичною, соціальною та культурною сферами, зберігає економічну стабільність та соціальну рівновагу. Структуру економічної системи Німеччини наведено на рис. 1.



Рис. 1. Структура економічної системи ФРН

Джерело: побудовано авторами

Цілями економічної системи Німеччини є економічне зростання, зниження безробіття та інфляції, забезпечення соціальної справедливості для громадян та підтримка економічної стійкості. В країні існують гранти на забезпечення роботою людей з інвалідністю, надається можливість пройти стажування в німецьких компаніях молодим біженцям. Для забезпечення соціальної справедливості в країні запроваджено суворі покарання за податкове шахрайство. Оподаткування в країні працює на основі правила «чим більше людина заробляє, тим більше вона платить податків».

Німеччина є світовим лідером у галузі відновлюваної енергетики, інвестуючи в сонячну, вітрову та біоенергетику. У країні вже 58% електроенергії отримують із відновлюваних джерел.

Основними торговельними партнерами Німеччини є країни Європейського Союзу, які забезпечують близько 52% імпорту. Це відображає глибоку економічну інтеграцію ФРН в європейський ринок, що дозволяє знижувати торговельні бар'єри і забезпечувати вільний обмін товарами та послугами. В Китай країна постачає 11,5% продукції. Співпраця з Китаєм допомагає Німеччині підтримувати свій конкурентний потенціал і сприяє розвитку інновацій. США є третім найбільшим партнером ФРН щодо імпорту (6,8% загального імпорту). Ці зв'язки підкріплюються стратегічним партнерством у високих технологіях, обороні та автомобільній промисловості. Німеччина та США також мають культурні та військові зв'язки, такі як, наприклад, авіабаза «Рамштайн». Співпраця між Німеччиною та Україною розвивається в таких сферах, як аграрний сектор, промисловість та інвестиції. Німеччина підтримує економічні реформи в Україні і сприяє її інтеграції в європейські економічні структури.

Економіка Німеччини – найбільша в ЄС та одна із ключових у світі. ВВП країни становить близько \$4 трлн, або 4,5% світової економіки. Більша частка лише у США, КНР та Японії. А за таким показником як ВВП на душу населення, німецька економіка входить у двадцятку найбільш розвинених держав. Економіка ФРН має декілька особливостей, чим відрізняється від інших європейських країн. До них можна віднести вагому роль держави у регулюванні економічних процесів, домінування моделі ринково-соціального господарства [3].

Серед недоліків економічної системи Німеччини можна виділити соціальні нерівності, зокрема між різними регіонами. У східній частині Німеччини гірші перспективи в кар'єрному зростанні та нижчі середні зарплати, що призводить до різниці у рівні життя і соціальних можливостях. Німеччина все ще має значну залежність від імпорту енергоресурсів, особливо з Росії, що створює ризики для енергетичної безпеки країни.

Незважаючи на ці недоліки, сильне соціальне забезпечення, що не дозволяє жителям залишитись без засобів для існування, одна з найкращих систем охорони здоров'я, середні зарплати, які в Німеччині є вищими ніж у більшості європейських країн, відмінна система громадського транспорту роблять Німеччину є однією з найкомфортніших для життя країн Європейського Союзу.

Список використаних джерел:

1. Німецька культура, традиції та цінності. Блог *FamilySearch*. URL: <https://www.familysearch.org/uk/blog/german-culture-uk>
2. Ірклієнко А. Конституційно-правовий статус двопалатного парламенту Федеративної Республіки Німеччина. *Підприємництво, господарство і право*. 2020. № 11. С. 175–178. DOI: <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2020.11.30>
3. Лимонова Е.М., Олевський В.І., Олевська Ю.Б., Ключник Р.М. Основні індикатори ринку праці Німеччини: кількісна оцінка впливу на макроекономічні показники. *Academy Review*. 2024. № 1 (60). С. 272–287. DOI: <https://doi.org/10.32342/2074-5354-2024-1-60-20>

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ПРИПИНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВІЙСЬКОВИХ КОРАБЕЛЕНЬ В СПОЛУЧЕНИХ ШТАТАХ АМЕРИКИ

Жукова Олена Юріївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри інтелектуальної цифрової економіки,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова*

Після завершення війни перед країною постане питання щодо відновлення промисловості й в першу чергу високотехнологічних секторів, до яких належить суднобудування. В цьому контексті набуває особливого значення досвід ревіталізації корабелень в провідних країнах світу. В цій доповіді ми звертаємося до того, який накопичено в США. Розпочнемо з Сан-Франциско, розташованого на Тихоокеанському узбережжі країни. Його колишня корабельня – «Hunters Point Naval Shipyard») – розташовувалася в самісінькому центрі мегаполіса. Разом із завершенням у 1991 р. холодної війни, і сама корабельня, і військово-морська база ВМС були під оплески та сподівання на мирне майбутнє виписані з балансу морського відомства.

Військові зупинили роботу у шести сухих доках, призначених свого часу для обслуговування авіаносців – слави та гордості країни. З 1974 р., після деактивації окремих ділянок землі, забруднених радіоактивними речовинами, приміщення та безпечні фрагменти площі підприємства передавалися орендарям або девелоперським компаніям, які спеціалізуються на розробці, інвестуванні та будівництві проєктів у сфері житлової або комерційної нерухомості. Тепер, з огляду на посилення геополітичної невизначеності на планеті, чиновники та зіркові адмірали шкодують про це поспішливе рішення уряду – країна потерпає від браку відповідних потужностей.

Чотири роки потому міська адміністрація ратифікувала план ревіталізації району Bayview-Hunters Point, заснований на рекомендаціях Громадського консультативного комітету. Тож маємо корисну ілюстрацію участі містян у відродженні та подальшому розвитку одного з районів рідного міста – важливий урок для кожного з нас, оскільки в такий спосіб створюються умови для запобігання корупційним ризикам, знаходження рішень, які позитивно сприймаються більшістю мешканців, відповідають їх нагальним потребам. А у 2013 р. будівельники заклали на вивільнених територіях фундаменти перших житлових будинків [1]. Окрім них на просторах колишньої корабельні розташовані:

– мистецькі зони. Поміж них опинилася спільнота художників «Point». Вона вважається найбільшою в США – об’єднує на цей час 250 митців;

– нові міські помешкання, парки для прогулянок й відпочинку на природі, дитячі майданчики, інші об’єкти соціальної інфраструктури;

– збережені історичні пам’ятки, дбайливе ставлення до яких є характерної рисою західної цивілізації;

– знайшлося місце й для комерційної судноремонтної компанії «San-Francisco Ship Repair», оснащених двома сухими доками – з тих шести, про які ми згадували, здатним підіймати судна класу «Post Panamax». З їхнім використанням відбувається, зокрема, ремонт, технічне обслуговування та переобладнання круїзних лайнерів, танкерів, балкарів, контейнеровозів, каботажних й військових суден.

Тепер завітаємо в місто Лорейн [2]. Корабельні створювали його особливий колорит з кінця XIX-го сторіччя. Тут будували пасажирські судна, танкери, буксири, пороми, тральники, крейсери, серед яких особлива гордість містян – «USS Lorain» та «USS Lorain County». Наприкінці минулого сторіччя, коли світове суднобудування захопилося гігантоманією, на корабельні Лорейна побудували найбільший на Великих Озерах балкер «Paul R. Tregurtha » (вантажопідйомність – 68 тис. валових тонн, довжина – 400 м, ширина – 32 метри).

Тепер затоплені сухі доки стали прихистком для приватних яхт. Навколишню територію перетворено у район Harbour Walk на річці Чорна з житлом для комфортного життя або інвестування в нерухомість (цей різновид збереження та примноження капіталу в США набув такої ж популярності, як і в Україні). Серед споруд, які усе ще нагадують про суднобудівне минуле, – водонапірна вежа та склад. Останній перетворено у міський «The Shipyards Event Center»: весілля, ювілеї, виставки, концерти й таке інше.

Військово-морська корабельня Нью-Йорку, пропрацювавши понад 150 років в Брукліні, після закриття перейшла у власність громади міста і сьогодні від його імені управляється «Brooklyn Navy Yard Development Corporation (BNYDC)» – некомерційною корпорацією, якій делеговані функції забудовника території та управителя майном підприємства. Її зусиллями корабельня перетворена на індустріальний парк. Це все-світньо визнана модель продуктивного впливу на промисловий розвиток багатьох сучасних міст.

Бачення BNYDC визначено в такий спосіб: жвава та густонаселена виробнича спільнота, де підприємства покладаються на стабільність, необхідну для безпечного інвестування та процвітання. Разом із піднесенням корабельні, BNYDC сприятиме розширенню важливих напрямків використання її активів, які ставатимуть у пригоді орендарям та підтримуватимуть невідпинне зростання промислового сектора міста.

Вочевидь, акцент зроблено на піднесення індустрії. Оскільки з часом на колишній корабельні відкриватимуться нові перспективи, BNYDC шукатиме кращі форми партнерства з громадою, щоб надавати доступ до відповідних переваг усім, хто їх потребуватиме. Тепер тут розташувалися понад 450 підприємств інноваційного спрямування, на яких працює понад 11 тис. співробітників. Їх щорічний вплив на економіку міста сягає понад 2,5 млрд доларів [3].

Список використаних джерел:

1. Former Naval Shipyard Hunters Point. BRAC Bases. California. URL: <https://www.bracpmo.navy.mil/BRAC-Bases/California/Former-Naval-Shipyard-Hunters-Point/>
2. Neuhaus J. American Shipbuilding Company. Clio: Your Guide to History. 2022. URL: <https://theclio.com/entry/144319>
3. Brooklyn Navy Yard. 2024. URL: <https://www.brooklynnavyyard.org/mission/>

ФРАНЦУЗЬКА ДИРИЖИСЬКА МОДЕЛЬ В КОНТЕКСТІ РЕЗИЛЬЄНТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

Калашнікова Тетяна Миколаївна

кандидат економічних наук, провідний науковий співробітник,

Інститут демографії та проблем якості життя

Національної академії наук України

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7963-3155>

Специфіка перебігу економічних процесів на певній території, її ефективність та еволюція переважно обумовлена характеристиками і особливостями економічного простору, його ресурсним забезпечення, рівнем кооперації та інтенсивністю економічних зв'язків. Сьогодення позначено руйнівними шокowymi процесами для економіки держави. Тому просторові (територіальні) аспекти вивчення резильєнтної економіки наразі є актуальним об'єктом дослідження через драматичність етапу на якому перебуває наразі українська економіка. В цьому контексті постає необхідність дослідження успішних кейсів повоєнного відродження економік. Економічна політика французького дирижизму і її подальша еволюція (1944–1973 рр.) в загальному підсумку є таким позитивним прикладом

Метою статті є подальше дослідження теорії резильєнтності економічного простору на основі вивчення досліду повоєнного відродження економіки Франції, ядром якої є політика дирижизму та індикативного планування.

Економічна політика французького уряду в повоєнний період (1944–1973 рр.) складалася як з галузевої, так і просторової складової. Слід відзначити, що наслідком окупації Франції після Другої світової війни стало падіння промислового виробництва до 38% від довоєнного рівня, в 4 рази впав видобуток вугілля, у 2 рази скоротився випуск сільськогосподарської продукції. Було зруйновано багато електростанцій, майже всі суднобудівні верфі, 80% потужностей нафтопереробки тощо.

В цьому зв'язку досвід Франції, яка в процесі повоєнної відбудови економіки спиралася на дирижизм та індикативне планування повинен зацікавити українську науково спільноту і публічну владу. При цьому дирижизм як централізоване директивне управління консолідованими через націоналізацію базовими галузями економіки (авіабудування, автомобілебудування, паливно-енергетичні галузі, військова промисловість, транспорт – всього під контроль держави перейшло 20% виробничих потужностей; та 60% банківського капіталу) поєднувався з індикативним

плануванням, яке стосувалося в основному приватного сектора економіки.

Інституційно робота по відбудові держави почалася з започаткування Генерального комісаріату по плануванню на чолі с фінансистом Жаном Монне, та прийняття плану Монне 1946–1953 рр., а також другого плану переоснащення і модернізації 1954–1957 рр. Третій план (1958–1961 рр.) був підпорядкований меті досягнення повної зайнятості молоді. Четвертий план (1962–1965 рр.) був орієнтований на більш рівномірний регіональний розвиток країни і позначилися реалізацією великих проектів по «устрою території». П'ятий план (1966–1970 рр.) мав за мету стимулювання розвитку високотехнологічних виробництв – літакобудування, атомної енергетики, виробництва ЕОМ тощо.

Не зважаючи на те, що Франції у повоєнний період довелося декілька разів переглядати підходи до економічної політики (наприклад перехід від політики націоналізації основних галузей промисловості до розширення присутності приватного капіталу у проривних галузях економіки – літакобудування, енергетиці тощо), це насправді є свідченням того, що не існує один раз назавжди прийнятого універсального рецепту економічного зростання, а є принцип адекватності часу і обставинам економічної кон'юнктури. Проте, інструментарій регулювання регіональної політики розроблений у Франції є одним з найефективнішим в Європі. Його важливою складовою є політика розбудови інфраструктури, розвинута система регіональних стимулів та щодо розвитку територіальних громад (зокрема, субсидій на регіональний розвиток, податкові пільги, застосування прискореної амортизації).

Одним з впливовіших французьких економістів післявоєнного періоду як з погляду теоретичного доробку, так і наслідків практичної реалізації його ідей був Ф. Перру. Він виступив ідейним натхненником дирижизму [1, с. 88] (фр. dirigisme) – адаптованого до європейського ґрунту кейнсіанського погляду на регулювання економіки (1944–1973 рр.) та обґрунтував теорію гармонізованого зростання. З іншого боку Ф. Перру стояв у першоджерела французької школи просторової економіки, яка спирається на концепцію економічного ядра розвитку території, зокрема моделі «полюсів зростання» (Ф. Перру [2], Ж.-Р. Будвіля, Х.Р. Ласуєна). Слід зауважити, що серед першопричин необхідності диференціації та дослідження подібних економічних угруповань було усвідомлення обмеженості ресурсів і можливостей для рівномірного розвитку територій, а також формування нового погляду на простір як економічну категорію.

Французький уряд згідно підписаних зобов'язань при реалізації плану Маршала для Європи мав надавати США повну інформацію про економічний розвиток країни. Урядові органи США контролювали зовнішньоекономічну діяльність Франції, структуру її експорту та

імпорту. Цей факт був предметом наукової рефлексії і дискусій в середині французького суспільства [3, 4, 5, 6]. Оскільки існували побоювання щодо обмеження національного суверенітету і певною мірою це було правдою, але французькі урядовці завдяки продуманій політиці, спираючись на французьких підприємців, зуміли отримати від Плану Маршалла велику користь. Тому для Франції 1950–60-ті роки стали багато в чому переломними в аспекті відновлення і модернізації виробництва. Американські кредити, постачання технологічно передового устаткування було використано для фундаментального переоснащення потужностей французької промисловості та підвищувати ефективність виробництва.

Вивчення досвіду повоєнного відродження Франції є необхідним, оскільки є позитивним прикладом того, що навіть зазнав повної окупації, пограбування, значного руйнування економіки, можна практично за життя одного поліття досягти економічного відновлення і знову стати однією з провідних розвинутих держав світу, за наявності політичної волі і консолідації суспільства.

Отже, реалізація поміркованої політики повоєнного відродження після другої світової війни у Франції спиралася на:

- зарубіжний інвестиційний ресурс, що був наданий країні як частина реалізації Плану Маршала для Європи;
- доволі жорстке державне управління перебігом економічних процесів, що спиралося на політику дирижизму та індикативне планування, що забезпечило швидку реалізацію політичних рішень. Проте в подальшому відбувся відхід від жорсткого регулювання при збереженні доволі істотного втручання у перебіг ринкових процесів;
- конструктивну співпрацю Франції з Урядом США, що контролював процес реалізації Плану Маршала для Європи;
- визначення пріоритетних галузей для інвестування (літакобудування, ракетобудування, атомна енергетика та транспортна інфраструктура) та реалізація амбітних проектів у відповідних сферах;
- формування ядер та осей розвитку як реалізація політики гармонізації територіального розвитку (Нант в Бретані, Гренобль в Альпах тощо).

Список використаних джерел:

1. Berend I.T. Economic dirigisme in authoritarian-fascist regimes. An Economic History of Twentieth-Century Europe: Economic Regimes from Laissez-Faire to Globalization. Cambridge University Press. 2016. 368 p. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9781316479889>
2. Perroux F. L'économie du XX siècle. Presses universitaires de Grenoble. 1961. 814 p.
3. François Perroux. Le plan Marshall ou l'Europe nécessaire au monde. *Politique étrangère*. 1949. No. 14–6. P. 575–580. URL: https://www.persee.fr/doc/polit_0032-342x_1949_num_14_6_2786_t1_0575_0000_2 (дата звернення 10.10.2024).

4. Jean Piel. La fortune américaine et son destin. Paris : Éditions de Minuit. 1948. 228 p. URL: <https://excerpts.numilog.com/books/9782707350145.pdf> (дата звернення 10.10.2024).

5. Bataille Georges. Réponse (Discussion sur l'aide Américaine). *Critique*. 1948. No. 4 (31).

6 Bossuat G. Chapitre IV. La réponse de la France et de l'Europe à G. Marshall. In *La France, l'aide américaine et la construction européenne 1944-1954*. 1997. Volume I (1-). Institut de la gestion publique et du développement économique. DOI: <https://doi.org/10.4000/books.igpde.2705>

СТАЛИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ І ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Канінець Олег Юрійович

здобувач вищої освіти,

Львівський національний університет імені Івана Франка

*Науковий керівник: **Кміть Віра Мирославівна***

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту,

Львівський національний університет імені Івана Франка

Сталий розвиток регіонів і територіальних громад є одним із головних пріоритетів сучасної економічної політики як на національному, так і на місцевому рівнях. Концепція сталого розвитку передбачає збалансоване поєднання економічного зростання, соціального благополуччя та екологічної стійкості [1]. Для ефективної реалізації цих завдань важливо використовувати сучасні підходи до управління ресурсами, залучати інноваційні технології та створювати умови для участі громади у процесах прийняття рішень.

Одним із ключових аспектів сталого розвитку є екологічна стійкість. В умовах глобальних змін клімату та деградації природних ресурсів збереження довкілля стає першочерговим завданням для регіональних громад. Це передбачає впровадження екологічно чистих технологій, розвиток зеленої енергетики та управління відходами [2]. Наприклад, створення локальних енергетичних проектів, таких як вітрові чи сонячні станції, може знизити залежність від традиційних енергетичних джерел та сприяти збереженню довкілля.

Не менш важливим фактором є соціальна інклюзія. Сталий розвиток має на меті покращення якості життя для всіх членів громади, включаючи найбільш вразливі групи населення [3]. Це може бути досягнуто через створення соціальних програм, підтримку освіти, охорони здоров'я та культурного розвитку. Наприклад, місцеві громади можуть ініціювати програми підтримки малозабезпечених верств населення, а також забезпечувати доступ до якісної освіти та медичних послуг для всіх громадян.

Одним із механізмів досягнення сталого розвитку є розвиток місцевої інфраструктури. Якісна інфраструктура є основою для економічного зростання та покращення рівня життя громадян [4]. Це включає розвиток транспортних шляхів, водопостачання, енергопостачання та телекомунікацій. Успішна реалізація інфраструктурних проектів сприяє підвищенню інвестиційної привабливості регіонів, створенню нових

робочих місць та загальному підвищенню рівня економічної активності. Наприклад, модернізація дорожньої інфраструктури у сільських громадах може значно покращити зв'язок між регіонами, полегшивши доступ до ринків та послуг.

Участь громади також є важливим компонентом сталого розвитку. Місцеві жителі повинні мати можливість брати участь у процесах прийняття рішень, що стосуються розвитку їхньої території. Це може бути реалізовано через громадські слухання, участь у створенні місцевих програм розвитку та контроль за виконанням екологічних та соціальних стандартів [2]. Важливо забезпечити прозорість та відкритість процесів управління на місцевому рівні, що сприяє зміцненню довіри між громадянами та владою.

Ще одним важливим аспектом є економічна стійкість громад, яка забезпечується через залучення інвестицій, підтримку малого та середнього бізнесу (МСБ), а також розвиток нових секторів економіки. Для забезпечення сталого економічного розвитку важливо створювати сприятливі умови для інвесторів, пропонуючи податкові пільги та спрощені адміністративні процедури. Окрім цього, регіони повинні підтримувати МСБ через програми кредитування та навчання підприємці [5]. Інноваційні підходи до економічного розвитку, такі як створення бізнес-інкубаторів та технопарків, можуть стимулювати економічну активність та забезпечити стійке зростання.

Проте, реалізація стратегій сталого розвитку стикається з низкою викликів. Серед них можна виділити нестачу фінансування, недостатню підтримку з боку держави, а також низький рівень обізнаності громадян щодо сталого розвитку. Для подолання цих викликів необхідна тісна співпраця між державними органами, бізнесом та громадськістю [1]. Також важливо підвищувати рівень освіти і обізнаності населення про важливість сталого розвитку, включаючи екологічні та соціальні аспекти.

Сталий розвиток регіонів і територіальних громад є багатограним процесом, який потребує збалансованого підходу до економічного, соціального та екологічного аспектів. Лише через комплексне впровадження інноваційних підходів, залучення громад та створення сприятливих умов для бізнесу можна досягти довгострокової стійкості та процвітання регіонів.

Список використаних джерел:

1. Павліха Н.В., Цимбалюк І.О., Хомюк Н.Л., Войчук М.В., Савчук А.Ю., Коломечюк В.В., & Цимбалюк С.М. Безпека сталого розвитку регіонів та територіальних громад України на засадах інклюзивного зростання. 2022.
2. Панчишин Т., & Вдовин М.Я. Компоненти сталого розвитку територіальних громад та регіонів в умовах суспільно-політичних викликів. *Економіка та суспільство*. 2023. № (50). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-23>

3. Бобровська О.Ю. Сталий розвиток регіонів України: проблеми і шляхи їх розв'язання. *Публічне адміністрування: теорія та практика*. Вип. 1. 2016.
4. Волик С.В. Забезпечення сталого розвитку регіонів засобами державного управління. *Державне будівництво*. 2011. № (2).
5. Омеляненко В.А., Омеляненко О.М., & Артюхова Н.О. Маркетинг цифрових інновацій у контексті сталого розвитку регіону. *Економіка та держава*. 2021. № (4). С. 72–77.

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ОБОРОННІЙ СФЕРІ

Краліч Євген Робертович

аспірант,

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

На сьогодні проблематика взаємозв'язків сфери оборони та штучного інтелекту у більшості випадків зводиться до висвітлення конкретних переваг упровадження ШІ безпосередньо у виробництво чи застосування військової техніки.

Наукові розробки, присвячені перспективам застосування штучного інтелекту в оборонній сфері доцільно класифікувати за трьома основними підходами: оптимістичний, прагматичний та песимістичний. Оптимісти стверджують, що ШІ призведе до революційних змін у стратегії ведення воєн, змінивши навіть їх сутність. Прагматики вважають, що ШІ поступово впроваджуватиметься в оборонну сферу, переважно впливаючи на оперативний і тактичний рівні ведення воєн, полегшуючи проведення операцій і роблячи їх більш ефективними. Песимісти, визнаючи досягнення в галузі ШІ пропонують, насамперед звернути увагу на різного роду труднощі (технологічні, організаційні, соціально-політичні, етичні, правові), що значно обмежують потенціал ШІ за межами структурованого і контрольованого середовища.

Найбільш значимою особливістю рисою західних підходів до ведення війни протягом останніх десятиліть стала домінація високоточних ударних систем і пов'язаних з ними можливостей – насамперед, безпілотних платформ. Але порівняльні переваги, отримані від цієї «дистанційної війни», значно зменшуються через розробку ефективних контрзаходів та застосування конкурентами систем високоточної зброї [1, с. 830].

Експертами RAND у звіті «Позиція Міністерства оборони щодо штучного інтелекту: оцінка та рекомендації» в якості основних напрямків його використання рекомендовано такі: [2]:

– *Enterprise AI* (системи управління фінансами і персоналом). В оборонному секторі найпоширенішими варіантами застосування може бути логістика та робота з медичними записами в госпіталях. Оскільки ці функції є жорстко контрольованими, технічні неполадки в них не матимуть руйнівних наслідків;

– *Mission-Support AI* (контроль середовища та наслідків технічного збою). Основне завдання полягає в удосконаленні системи управління

військами в умовах реальних бойових дій, насамперед – це оптимізація розподілу ресурсів, планування місій і тактичних операцій;

– *Operational AI* (удосконалення озброєння, що застосовується у динамічному і агресивному середовищі). Значно збільшує ефективність використання зброї та розвиває її автономність з мінімальним втручанням персоналу.

В якості основного концепту використання штучного інтелекту в оборонній сфері пропонується обрати відповідний підхід, що застосовується Міністерством оборони США і включає три базові елементи [3, с. 3]:

– *простір технологій і можливостей* охоплює теоретичні результати та методологічні підходи, включаючи моделі, алгоритми та евристики, що лежать в основі наявних на сьогоднішній день та потенційних рішень у сфері ШІ;

– *спектр можливого застосування ШІ в оборонному секторі* – перспективні сфери впровадження ШІ для підтримки місії Міністерства оборони, що характеризуються такими незалежними факторами: ступінь контролю над середовищем функціонування ШІ; ступінь доступності відповідних ресурсів, у тому числі наборів даних, обчислювальних потужностей і засобів зв'язку; швидкість, з якою алгоритми ШІ будуть обробляти інформацію і видавати результат; наслідки можливих збоїв у роботі ШІ, а також потенціал щодо відновлення після таких збоїв;

– *інвестиційний простір та часовий горизонт* – для забезпечення належного використання ШІ потрібні інвестиції. Також інвестиції важливі для проведення фундаментальних досліджень, що пов'язані з конкретним продуктом чи відіграють важливу роль у збереженні технологічної переваги в довгостроковій перспективі. Часові горизонти важливі для встановлення амбітних, але реалістичних цілей та очікувань (короткостроковий – до п'яти років; середньостроковий – від п'яти до десяти років; довгостроковий – понад десять років).

Найбільш важливою проблемою використання штучного інтелекту в оборонному секторі є необхідність розробки адекватних механізмів управління, що дозволять запобігти переходу до нової фази «автоматизованої війни», коли алгоритми забезпечать самостійні можливості щодо вибору та враження цілей без контролю з боку людини. Не менш гострим є питання довіри до систем штучного інтелекту, особливо в критично важливих для безпеки галузях, адже вагома частка сучасних досліджень зосереджена на тому, яким чином можна ввести в оману системи штучного інтелекту, змусивши їх робити хибні прогнози та генерувати неправдиві дані.

Список використаних джерел:

1. Rossiter A. AI-enabled remote warfare: sustaining the western Warfare paradigm?. *International Politics*. 2023. № 60(4). P. 818–833.
2. The Department of Defense Posture for Artificial Intelligence. Assessment and Recommendations. URL: https://www.rand.org/pubs/research_reports/RR4229.html. (Дата звернення: 03.10.2024).
3. Board D. AI Principles: Recommendations on the ethical use of artificial intelligence by the Department of Defense. *Supporting document, Defense Innovation Board*. 2019. № 2(3). P. 3–17.

КУЛЬТУРА ТА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ: СТРАТЕГІЧНИЙ ПОГЛЯД

Кубіній Володимир Володимирович

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, підприємництва та торгівлі,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Русин Олександр Олександрович

*аспірант кафедри економіки, підприємництва та торгівлі,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Убрежі Габрієлла Федорівна

*аспірант кафедри економіки, підприємництва та торгівлі,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Трудовий потенціал – це сукупність усіх ресурсів, можливостей, наявних чи латентних, які бізнес, регіон чи житло можуть використовувати для виконання трудової діяльності та вирішення соціально-економічних завдань. Він включає у собі як фізичні, інтелектуальні, професійні і психологічні здібності людей, а й такий ресурс як час. Саме час, ефективне використання обумовлює результативність використання трудового потенціалу у його якісному представленні. Кожен із елементів трудового потенціалу виконує певну роль, тому їх збалансований розвиток є стратегічним завданням. Трудовий потенціал через продуктивність праці проявляє місце системи у «рейтингу конкурентоспроможності», представленою В.П. Мікловдою та його однодумцями [1].

До основних компонентів трудового потенціалу у цьому дослідженні відносимо такі.

1. Чисельність робочої сили, загальна кількість людей, здатних та готових працювати. Іншими словами, це той самий час, який є найціннішим ресурсом. Крім чисельності працюючих важливим компонентом є тривалість робочого дня та кількість людино-днів, відпрацьованих за певний період.

2. Кваліфікація та освіта трудових ресурсів як якісна характеристика визначає рівень складності виробничих завдань та здатність трудового потенціалу до їх виконання.

3. Досвід практичної роботи. Рівень кваліфікації визначається не тільки освітою, яку отримали люди, але і вмінням їх застосовувати на практиці за різних економічних та організаційних умов.

4. Здоров'я та працездатність значною мірою визначаються режимом праці та відпочинку, які прийняті на підприємстві або визначені законодавством країни. Здоров'я та працездатність визначають ефективність використання робочого часу, а отже – продуктивність праці.

5. Мотивація, стимулювання, забезпечення задоволення працею та її умовами, колективним, керівництвом та задоволеність роботою. В даному випадку важливим елементом трудового потенціалу виступає само мотивація, внутрішнє прагнення людей до саморозвитку, побудови кар'єри, збільшення доходів і т.д.

6. Творчий потенціал особливо важливий в умовах переходу до економіки знань, цифрової економіки, коли креатив виступає рушійною силою економічних, технологічних та інших новацій.

Неможливо не відмітити, що існує ще широке коло компонентів трудового потенціалу, але вони можуть бути віднесені до названих вище. Наприклад, велике значення у складі трудового потенціалу можуть мати «інтенції» [2], довіра [3], інституційний устрій економічної системи.

Ефективне використання трудового потенціалу є стратегічним чинником формування конкурентних переваг економічної системи, що забезпечує досягнення довгострокових цілей.

Одним із напрямків, які дозволяють посилити трудовий потенціал та підвищити його результативність виступає культура. При цьому культура також є стратегічним елементом системи формування конкурентоспроможності, що дозволяє трудовому потенціалу бути орієнтованим на саморозвиток та якісну трансформацію економічного гравця.

Вплив культури на трудовий потенціал визначається шляхом наступних дій.

1. Навчання, підвищення кваліфікації, саморозвиток.

2. Визначення та прийняття загальних корпоративних, регіональних та національних цінностей носіями трудового потенціалу.

3. Шанобливе ставлення до часу, як власному ресурсу, і часу роботи економічної системи загалом.

4. Культура є формою мотивації за умови, що сприяє розвитку, поліпшення системи взаємовідносин у межах трудового потенціалу. Культура, орієнтована на розвиток, сприяє покращенню здоров'я,

5. Культура сприяє зростанню творчості, появі та поширенню нових ідей. Взаємини культури та трудового потенціалу представлено на рис.1.

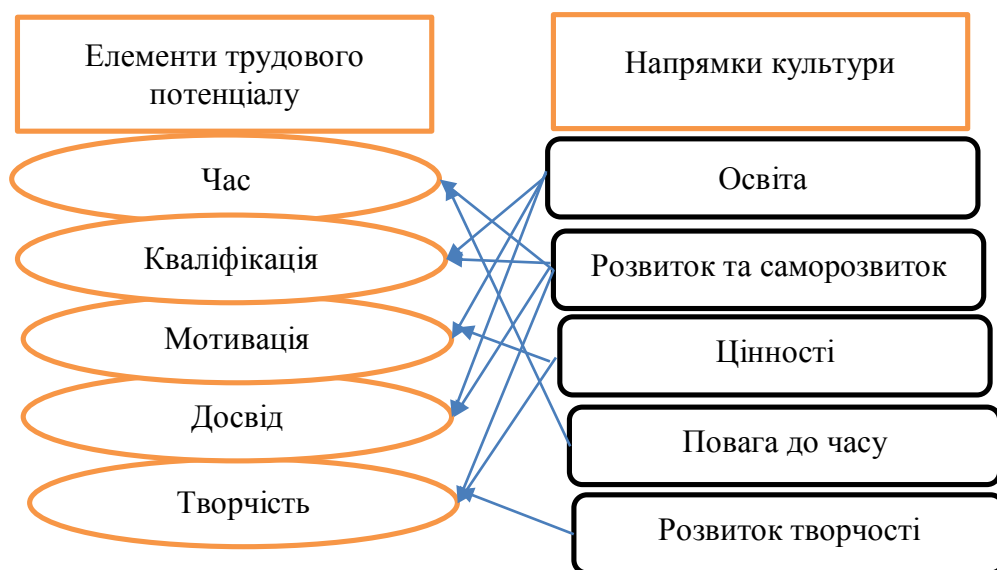


Рис. 1. Напрямки впливу культури на трудовий потенціал

Джерело: складено Русин О.О.

Дослідження показує, що культура та трудовий потенціал взаємопов'язані між собою. Не лише культура обумовлює трудовий потенціал, вони підтримують й їх синергія, взаємодія й підтримка створює додаткові стратегічні можливості, для визначення яких може бути застосована матриця, котра представлена в табл.1.

Таблиця 1

**Матриця стратегічних можливостей конкурентоспроможності
трудоного потенціалу та економічної системи в цілому**

		Трудовий потенціал		
		Високий	Середній	Низький
Рівень культури	Високий	A	B	C
	Середній	D	E	F
	Низький	G	H	I

Джерело: складено Русин О.О.

Запропонована матриця ідентифікації стратегічних можливостей, котрі отримані внаслідок поєднання різного рівня культури та трудового потенціалу дозволяє визначити, котрі стратегічні перспективи має економічний актор. Зрозуміло, що це лише можливості, що обумовлені культурою та трудовим потенціалом, де не враховані зовнішні фактори та інші складові внутрішнього ресурсу економічної системи. Разом з тим, вказана матриця дозволяє визначити сутність можливостей різних квадрантів.

Квадранти:

А – можливості стратегічного лідера,

В – можливості застосування стратегії переслідування лідера,

С – можливості застосування стратегії креативних перетворень,

Д – можливості застосування стратегії інноваційного розвитку,

Е – можливості розвитку за умови сильних інших складових потенціалу економічної системи,

Ф – можливості погіршення кадрових (для бізнесу) та демографічних (для регіону) стратегій,

Г – можливості застосування виробничих стратегій, орієнтованих на масове виробництво

Н – можливості стратегічних загроз для економічної системи,

І – можливості стати аутсайдером, вийти з конкурентної боротьби, прийти до більших втрат трудового потенціалу.

Матриці дозволяють систематизувати різні складові можливостей розвитку та представити їх у формі таблиці, що підвищує інформативну цінність дослідження.

Запропонована матриця також дозволяє застосувати можливості трудового потенціалу при обґрунтуванні вибору стратегії розвитку самої системи, результативність якої залежить від рівня розвитку трудового потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Мікловда В.П., Кубіній Н.Ю., Мошак С.М. Рейтинг конкурентоспроможності України за критерієм ефективності праці. *Демографія та соціальна економіка*. 2015. № 3. С. 199–208.

2. 7. Кубіній Н.Ю. Філософський бекґроунд імовірності як категорії інтенціональної нано-економіки. *Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. Економіка*. 2021. Вип. 57. С. 48–53.

3. Kubiniy N., Kubiniy V. Intention for trust in a synergic economic system. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: зб. матеріалів VI Міжнародної науково-практичної конференції. Київ : КНЕУ, 2022. С. 23–25. URL: <http://surl.li/qgekdo>

СУЧАСНИЙ АСПЕКТ ІННОВАЦІЙ В ЗЕЛЕНІЙ ЕНЕРГЕТИЦІ

Мерзляков Антон В'ячеславович

*здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії,
Державний податковий університет*

За останні роки, зростаючі глобальні екологічні проблеми призводять до збільшення зацікавленості у впровадженні інновацій в зелену енергетику. Такі інновації не лише сприяють екологічній відповідальності в бізнесу, але й допомагають підприємствам підвищити рівень управління. Зміна культури споживання та принципів сталого розвитку впливає на підходи до функціонування промислового сектору економіки, вносячи корективи в технології та їх управлінські методи, а також розвиваючи свідоме стратегічне бачення топ-менеджменту у сфері зеленої енергетики. Це призводить до прискорення формування екологічної свідомості як серед споживачів, так і серед виробників [1].

Сучасні аспекти розвитку інновацій шляхом зеленого зростання визначається як один із головних способів повоєнної відбудови України. Використання зелених інновацій державним та приватним сектором призводить до поліпшення стану навколишнього середовища та протидії негативним екологічним та воєнним наслідкам. За допомогою впровадження інновацій в зелену енергетику фактично створюються ефективний процес виробництва, споживання й утилізації відходів та забруднення. Завдяки інноваційному процесу здійснюється розробка практичних та надійних альтернативних джерел енергії, а саме сонячної, вітрової, гідроенергетики, біогазу та інших. Отже, використовуючи технології та науку для створення екологічно чистих послуг та продуктів, поєднуючи наукові знання про навколишнє середовище з багатьма інноваційними рішеннями, «зелені» технології допомагають запобігти зміні клімату, пом'якшити вже існуючий вплив та сприяють у досягненні Цілей сталого розвитку [2].

Інновації в галузі зеленої енергетики продовжують розширювати межі можливого, роблячи екологічно чисті джерела енергії дедалі доступнішими та ефективнішими. Розвиток технологій у сонячній, вітровій та гідроенергетиці обіцяє не тільки скорочення вуглецевих викидів, а й створення нових економічних можливостей по всьому світу.

Відповідно до Індексу зеленого майбутнього за період 2021–2023 років, було проведено аналітичну оцінку і отримані результати показали, що Україна входить до рейтингу 20 країн (табл. 1).

**Порівняльна таблиця The Green Future Index
(оцінка/рейтинг)**

	2021	2022	2023
Індекс зеленого майбутнього (оцінка)	3,97	3,95	4,38
Індекс зеленого майбутнього (рейтинг)	63	61	47

Джерело: за даними [3]

Позитивне зростання індексу зеленого майбутнього у 2023 році свідчить про те, що Україна звертає увагу на розвиток інновацій в зеленій енергетиці, що може вплинути на ріст економіки в перспективі. Зниження викидів вуглекислого газу підтверджує, що заходи впроваджувані урядом, спрямовані на зменшення впливу на зміну клімату, які у свою чергу можуть мати певний успіх. Загалом, Україна виявляє певний прогрес у впровадженні зелених та сталих рішень, проте, деякі показники, зокрема чисті інновації, можуть вимагати додаткових зусиль для досягнення сталого розвитку в усіх сферах економіки та суспільства.

З метою підтримки світового переходу до зеленої енергетики існує багато різноманітних стартап-проектів, зокрема SolarCity, Tesla, Powerwall, Powerpack та інші. Дослідження в галузі інноваційної діяльності та розвитку відновлювальної енергетики здійснюються різними країнами, втім найбільш активно дані питання вивчаються у таких країнах: США, Китай та Велика Британія. Україна також активно приєднується до світового стартап-руху в напрямку зеленої трансформації власної економіки та впровадження енергоощадних технологій [4]. Найвідоміші у світі українські стартапи в сфері зеленої енергетики наведено у таблиці 2.

Отже, не дивлячись на проблеми, що пов'язані із наслідками воєнних подій, українські інноваційні підприємства та стартапи у сфері зеленої енергетики продовжують активний розвиток. Інноваційні продукти, послуги та бізнес-моделі у сфері розвитку зеленої енергетики можуть сприяти поліпшенню екологічної ситуації, зменшуючи тиск на природні ресурси або викиди забруднюючих речовин.

**Стартап-проекти щодо
зеленої трансформації вітчизняної економіки**

Назва		Характеристика
Go To-U		Міжнародна онлайн-платформа, яка забезпечує безперешкодне заряджання електромобілів, полегшує далекі поїздки та надає доступ до послуг локацій під час заряджання.
SolarGaps		Перші розумні жалюзі з сонячними елементами SolarGaps забезпечують ефективне вироблення сонячної енергії завдяки функції автоматичного слідування за сонцем та активного затінення для підтримки комфортної температури повітря в квартирі або офісі.
UGrid		Сервіс побудови енергетичних мікромереж на базі звичайних мереж, що сприяє зменшенню обсягів використання викопних джерел енергії та уникненню переplat за енергопостачання локальним енергопостачальним компаніям
Ecoisme		смарт-система для відстеження енергоспоживання в будинку (квартирі).

Джерело: [4; 5]

Список використаних джерел:

1. Стрілець В.Ю., Гаращенко Б.В., Соколовський В.Р. Зелені інновації як каталізатор інноваційних змін в системі управління підприємством. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2023. Випуск 48. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2023-48-14>
2. Звіт Державної організації «Український національний офіс інтелектуальної власності та інновацій». URL: https://nipo.gov.ua/wp-content/uploads/2024/05/Report_Green_Tech_Innovations_IP_web.pdf
3. Zvarych R., Masna O. Green energy transition in the concept of post-war reconstruction of Ukraine. *Herald of Economics*. 2023. № 3. DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2023.03.170>
4. Михайлова Л.М., Думанський О.В. Інноваційні технології в зеленій енергетиці: перспективи та виклики. *Наука і техніка сьогодні*. 2024. № 2. С. 899–909. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-6025-2024-2\(30\)-899-909](https://doi.org/10.52058/2786-6025-2024-2(30)-899-909)
5. Кофанов О.Є., Зозульов О.В., Кофанова О.В. Інноваційність і планування бізнес-процесів стартапів у контексті зеленого енергетичного переходу. *Маркетинг і цифрові технології*. 2023. Т. 7. № 3. С. 95–114. DOI: <https://doi.org/10.15276/mdt.7.3.2023.7>

ANALYSIS OF ORGANIZATIONAL INNOVATIONS IN THE CONTEXT OF AI IMPLEMENTATION: RISKS AND OPPORTUNITIES FOR MULTINATIONAL CORPORATIONS

Pyroh Viktor

*Postgraduate Student at the Department
of Economics and Business Management,
Educational and Scientific Institute
of Management, Economics and Business
Private joint-stock company «Higher educational institution
«Interregional Academy of Personnel Management»*

Artificial intelligence (AI) has rapidly emerged as a transformative force in the business landscape, particularly within multinational corporations (MNCs). The technology enables companies to automate complex processes, streamline decision-making, and foster innovation, allowing them to remain competitive in dynamic global markets. However, despite its potential to drive efficiency and productivity, AI also introduces significant risks, particularly concerning ethics, data privacy, transparency, and the potential displacement of human workers [1; 5]. As more MNCs adopt AI-driven systems, balancing innovation with risk management becomes crucial for sustainable growth. This study aims to explore the role of AI in organizational innovation within MNCs, examining the associated risks and opportunities. The analysis focuses on how AI reshapes business models and operations while addressing the inherent risks that accompany its integration.

This study is based on a comprehensive review of contemporary literature and case studies detailing the implementation of AI within MNCs. Comparative analysis was employed to assess how AI adoption in various industries has impacted organizational structures and processes, with a particular focus on case studies from companies that have successfully integrated AI technologies into their workflows [2; 4; 7]. Additionally, insights from scientific publications are analyzed to examine the broader implications of AI for innovation management and risk mitigation. Leading global corporations were analyzed to understand both the potential of AI-driven innovation and the challenges related to workforce adaptation, ethical considerations, and regulatory compliance [6].

AI integration in MNCs has resulted in profound organizational innovations, particularly in the areas of process automation, decision-making, and resource management.

Automation, facilitated by AI, enables the optimization of routine tasks such as financial monitoring and data analysis. By eliminating human errors

and improving the accuracy of decision-making processes, AI enhances strategic outcomes for MNCs. AI-powered predictive algorithms allow for better anticipation of market fluctuations and help to reduce operational risks. For instance, companies utilizing AI for financial analysis and risk management are better equipped to handle volatile market conditions, minimizing potential losses due to unforeseen events [1].

AI significantly impacts human resource management by automating recruitment processes, employee performance evaluation, and career development strategies. AI-driven tools enable more objective hiring practices by analyzing vast datasets to identify the most suitable candidates, thus reducing biases in decision-making [2]. However, while AI enhances operational efficiency, concerns about its impact on employee engagement and morale remain. Excessive automation can diminish employees' roles in decision-making, potentially leading to decreased motivation and a sense of alienation [3]. MNCs are challenged to maintain a balance between leveraging AI and preserving a human-centered approach to management.

The introduction of AI into MNCs raises several ethical concerns, particularly regarding the transparency and potential biases within AI algorithms. Algorithms used for recruitment or financial forecasting may inadvertently perpetuate existing biases, leading to unjust outcomes that could harm a company's reputation and undermine stakeholder trust [6]. Furthermore, the lack of transparency in AI decision-making processes complicates regulatory compliance, particularly in jurisdictions with stringent data protection and privacy regulations. It is crucial for MNCs to implement governance frameworks that ensure AI systems are transparent, ethical, and aligned with global regulatory standards.

Additionally, AI fosters radical innovation, enabling companies to accelerate experimentation and develop new business models. AI's ability to analyze data and simulate various scenarios allows MNCs to explore new product offerings and market opportunities that traditional methods may not support. This capability is particularly valuable in industries such as manufacturing, where AI-powered systems optimize production processes and reduce costs [4]. AI-driven innovation enables MNCs to respond more quickly to shifting market conditions, thus maintaining a competitive edge in volatile global markets.

Despite the opportunities, the implementation of AI also carries considerable risks. One of the primary risks is over-reliance on AI-driven systems. MNCs that become overly dependent on AI may face vulnerabilities in the event of system failures or malfunctions. For instance, inaccurate predictions generated by flawed AI algorithms could lead to poor financial outcomes [5]. There are also concerns about job displacement as AI replaces tasks traditionally performed by human workers. This could result in workforce disruption and social inequality if not properly addressed. To mitigate these

risks, it is essential for MNCs to invest in continuous monitoring and assessment of AI systems, ensuring they remain reliable and adaptable to evolving business environments.

The implementation of AI in MNCs presents substantial opportunities for enhancing productivity, optimizing decision-making, and fostering innovation. However, the benefits of AI come with a range of risks that must be carefully managed to ensure sustainable success. Companies must develop robust governance frameworks to address ethical concerns and ensure transparency in AI decision-making processes. Additionally, it is essential to balance AI-driven automation with human oversight to maintain employee engagement and mitigate the risks of job displacement. By adopting a strategic approach to AI integration, MNCs can harness the transformative potential of AI while minimizing the associated risks, ensuring long-term competitive advantage in the global marketplace.

References:

1. Acemoglu D. (2024) *The simple macroeconomics of AI*. National Bureau of Economic Research. DOI: <https://doi.org/10.3386/w32487>
2. Ayu Gusti M., Satrianto A., Candrianto Juniardi E., & Fitra H. (2024) Artificial intelligence for employee engagement and productivity. *Problems and Perspectives in Management*, no. 22(3), pp. 174–184. DOI: [https://doi.org/10.21511/ppm.22\(3\).2024.14](https://doi.org/10.21511/ppm.22(3).2024.14)
3. Fuller J., Tekic Z., & Hutter K. (2024) Rethinking innovation management—how AI is changing the way we innovate. *The Journal of Applied Behavioral Science*. DOI: <https://doi.org/10.1177/00218863241287323>
4. Grashof N., & Kopka A. (2022) Artificial intelligence and radical innovation: An opportunity for all companies? *Small Business Economics*. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-022-00698-3>
5. Mariani M., & Dwivedi Y. K. (2024) Generative artificial intelligence in innovation management: A preview of future research developments. *Journal of Business Research*, no. 175. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2024.114542>
6. Mytrofanova H., Yevtushenko O., Hlukhyi A., & Lugovyy M. (2024) Methodological principles of implementing artificial intelligence into organizational management system. *Academic Review*, no. 2(61), pp. 173–189. DOI: <https://doi.org/10.32342/2074-5354-2024-2-61-12>
7. Yasmin Mirzani (2024) Artificial intelligence and innovation management: Transformative forces shaping organizational creativity. *EPRA International Journal of Multidisciplinary Research (IJMR)*, pp. 511–518. DOI: <https://doi.org/10.36713/epra16272>

СУЧАСНІ НАПРЯМИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Підлісна Олена Анатоліївна

кандидат технічних наук,

доцент кафедри економіки і підприємництва,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Конкурентоспроможність є елементом економічної безпеки підприємства [1]. Деякі дослідники зазначають, що конкурентоспроможність підприємства визначається конкурентоспроможністю його продукції. А деякі вважають, що на відміну від конкурентоспроможності продукції, яка проявляється одразу, конкурентоспроможність підприємства є фактором часового розвитку елементів впливу. Однак усі автори сходяться на думці, що запорукою тривалої конкурентоспроможності підприємства є все-таки продукція цього підприємства. Поєднання споживчих, маркетингових та економічних характеристик продукції формує конкурентоспроможність суб'єкта господарювання. Так продуктова конкуренція (споживча) формує засади конкуренції між підприємствами (виробничої).

Значна кількість наукових досліджень конкурентоспроможності обґрунтовує її досягненням економічної безпеки. Оскільки, зокрема, економічна безпека визначається сферою економічної діяльності суб'єкта господарювання, то і наукові дослідження конкурентоспроможності сконцентровані на внутрішній конкуренції в окремих видах економічної діяльності. У роботі [2] показано, що навіть у окремих групах у середині секції виду економічної діяльності визначаються специфічні напрями конкуренції.

В основу проведеного дослідження покладено гіпотезу, що напрями підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання мають жорстку ієрархію незалежно від виду економічної діяльності.

В ході дослідження визначено, що за окремі напрями конкурентоспроможності можна визначати назви економічних форм розвитку, наприклад – циркулярність, цифровізацію, сталість, тощо. Тобто, перш ніж визначати напрями продуктової конкурентоспроможності, варто визначити відповідність об'єкта загальним тенденціям розвитку економіки – за рівнем залучення ІТ-технологій, «зелених» технологій, мультифункціональності технологічних процесів, тощо.

Також напрями конкурентоспроможності часто визначають за факторами зовнішнього середовища – політична ситуація, економічний

стан системи, географічне розташування ринку та інші. Якщо узагальнити системи заходів із підвищення конкурентоспроможності підприємств [3], то на перших позиціях визначають фактори адаптивності підприємства до мінливості зовнішнього середовища, потім – комплекс факторів маркетингових конкурентних переваг, і результативною групою є детермінанти економічної діяльності. Таким чином, готовність до зовнішніх змін формує вже зазначену мультифункціональність суб'єктів господарювання. Отже, бачимо, що одним із факторів конкурентоспроможності у сучасних умовах може бути функціональна гнучкість і адаптивність суб'єкта господарювання, які не залежать від виду економічної діяльності (ВЕД), але формують напрями виробничої конкуренції в межах обраного ВЕД.

Розвиток ІТ-технологій, штучного інтелекту сформував нові види продукції, виробництво яких нівелює чинники усіх рівнів конкурентоспроможності: макrorівня (конкурентоспроможність територій і країн), мезорівня (конкурентоспроможність галузей і кластерів), мікрорівня (виробничий, ресурсний, технологічний, інноваційний, кадровий, маркетинговий, економічний потенціали виробника) [4]. Запровадження цифровізації як нового погляду на управління і організацію процесів формує оновлені ланцюжки самих бізнес-процесів. Дослідження статистичних даних щодо змін сучасних технологічних підходів показали, що відбувається руйнування сталої (традиційної) логіки реалізації цих технологій. Наприклад, виробництво штучної їжі – це система бізнес-процесів агропромислового комплексу, чи хімічної або біотехнологічної промисловостей? А може нафтопереробки чи взагалі сфери дизайну? У сучасних умовах це скоріш за все сфера інтересів hi-tech стартапів, які використовують або розробляють нові та прогресивні технології сучасності [5].

Якщо уважно розглянути технології синтезу штучних матеріалів, то побачимо, що поштовхом до їх розвитку стала циркулярна економіка. Переробка вторинних матеріалів на мікро і мезо рівнях дозволила сформувати інноваційний формат конкурентоспроможності – застосування ресурсів замість економічних ресурсів. Виведення технологічних процесів на квантовий рівень змінює не тільки уявлення про конкурентоспроможність, але і формує узагальнену конкуренцію «всього з усім». Посилюється конкуренція між заміниками і, навіть, альтернативними об'єктами. Таким чином, напрямом конкурентоспроможності стає здатність виокремлювати цінності. Отже, запровадження систем штучного інтелекту стає загальною умовою конкурентоспроможності.

Провідні тенденції розвитку маркетингу сформували аспекти персоналізації ринкової конкуренції. Персоналізація як стратегія розвитку змінює підходи до оцінки конкурентоспроможності як між підприємствами, так і між товарами. Основними вимогами до

технологічних процесів є гнучкість і адаптивність. Основними вимогами до продуктових лінійок є уніфікація основи і унікальність результату. Таким чином основними факторами конкурентоспроможності з позиції маркетингової діяльності також є мультифункціональність і персоналізація. І це стосується усіх видів економічної діяльності.

Персоналізація як концепція сучасного розвитку господарської діяльності переводить акцент із оптимізації налаштувань інформаційних систем на створення одиничних персональних продуктів. Релевантність пропозицій персональним очікуванням стає важливим фактором конкурентоспроможності як в окремих ВЕД, так і між ними. Розвиток штучного інтелекту дозволяє згенерувати тенденції інноваційного застосування не самого об'єкту, а навіть окремих цінностей його. Таким чином здатність персоналізувати пропозицію відповідно до очікувань потенційного споживача, оминаючи процес зміни самих очікувань, є сучасним фактором конкурентоспроможності.

Ще одним сучасним напрямом конкурентоспроможності можна визначити емоційну конкуренцію. Здатність об'єкту викликати певні емоції, вміння класифікувати і усвідомлювати викликані емоції – набуває ознак окремого бізнес-процесу. Вхід техніко-технологічних факторів виробництва в емоційний простір потенційного споживача відкривають перспективи попиту (а значить продуктової і виробничої конкуренцій). Маркетинг широко застосовує емоційне управління поведінкою споживача [6]. Але оскільки тривалість циклу маркетингового впливу незначна, маніпуляція емоціями короткотермінова, то конкурують не самі емоції, а маркетингові стратегії управління ними. При визначенні емоційного інтелекту споживачів сферою конкурентоспроможності суб'єктів господарювання дефініція «маніпуляція» змінюється на «довгострокове прогнозування поведінкових патернів». Такими патернами поведінки стають елементи класифікації за теорією поколінь [7]. Оскільки покоління є узагальненим споживачем, має усереднені патерни очікувань, то і конкурентоспроможність суб'єктів господарювання не залежить від ВЕД, а визначається очікуваннями таких споживачів.

Проведене дослідження показало, що перш ніж визначити конкурентоспроможність конкретного об'єкту серед аналогів і прототипів варто сфокусувати увагу на надвидовими факторами конкурентоспроможності. І вони не тотожні факторам впливу зовнішнього середовища.

Сучасними факторами конкурентоспроможності суб'єкта господарювання можна виділити:

- мультифункціональність об'єкта,
- здатність до генерування ресурсів для визначених бізнес-процесів,
- здатність виокремлювати цінності і персоналізація пропозицій,
- рівень залучення у бізнес-процеси систем штучного інтелекту,

– прогнозування емоційних патернів оцінки ринком конкурентоспроможності об'єкта.

Виконане дослідження має на меті фокусувати наукову думку у напрямі осучаснення поглядів на формування конкурентоспроможності. Оскільки конкурентоспроможність фактично є агрегованим показником конкурентних можливостей, то всі методи оцінки конкурентоспроможності визначають та формують рейтинги вагомості факторів впливу на конкурентоспроможність. Тому зміна переліку факторів впливу стимулюватиме пошук і оптимізацію підходів до оцінки конкурентоспроможності, що сприятиме їх осучасненню відповідно до особливостей діяльності і завдань.

Розглянута у роботі концепція сучасного погляду на формування переліку факторів конкурентоспроможності змінює і підходи до формування резервів конкурентоспроможності, посилює ціннісний підхід до всіх бізнес-процесів і бізнес-моделей господарювання.

Список використаних джерел:

1. Волкова Н.В, Кононенко О.І., Кравченко Т.В. Сутність та особливості формування конкурентоспроможності та економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. *Економіка та управління підприємствами*. 2022. Вип. 68. С. 89–93. DOI: <https://doi.org/10.32782/infrastructure68-15>
2. Підлісна О.А. Аналіз напрямів трансформації хімічної промисловості України. Матеріали XXI Міжнародної наук.-практ. конференції «Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки». № 21 (2022). С. 69. URL: <https://conf-keip.kpi.ua/article/view/284012>
3. Чирва О.Г. Бовкун О.А. Стратегічні напрями підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств. *Економічні горизонти*. 2018. № 3(6). С. 43–54. DOI: [https://doi.org/10.31499/2616-5236.3\(6\).2018.156315](https://doi.org/10.31499/2616-5236.3(6).2018.156315)
4. Шулька Л.В., Даниленко В.І., Терещенко І.О., Вакуленко Ю.В., Хрипко А.А. Системний підхід до формування конкурентоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. № 5. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2022.5.87>
5. Довгополий Д. Що відбувається з ринком хайтек в Україні та світі. 2023. URL: <https://dou.ua/forums/topic/42286/> (дата звернення вересень 2024).
6. Лавренюк С.В. Методичний посібник Розвиток емоційного інтелекту. Кривий Ріг. 2024. URL: <https://naurok.com.ua/metodichniy-posibnik-rozvitok-emociynogo-intelektu-uchniv-pochatkovih-klasiv-392030.html>
7. Леонова О. Теорія поколінь від Х до Z (І чому це важливо). 2022. URL: <https://hurma.work/blog/teoriya-pokolin-vid-x-do-z-i-chomu-cze-vazhливо/>

РОЗРАХУНОК ІНДЕКСІВ ТА ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Самофалова Марія Олексіївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри управління та адміністрування,

*Заклад вищої освіти «Відкритий міжнародний університет
розвитку людини «Україна»*

Методологія нашого дослідження базується на даних українських машинобудівних підприємств, оброблених методом статистичного аналізу. Дані про фінансовий стан та різноманітні показники ефективності (всього – 14) були зібрані автором безпосередньо з фінансової звітності даних підприємств. Часовий період дослідження – 4 роки: 2020–2023 рр.; кількість підприємств машинобудування – 38. Відбір показників діяльності досліджуваних машинобудівних підприємств було здійснено згідно методики Оберемчук В.Ф. [1], яка враховує вагомість критеріїв з використанням середньої геометричної. Також підприємства машинобудування було розподілено по групах згідно КВЕД України (фрагмент табл. 1).

У нашому дослідженні обґрунтовано та використано внутрішньогалузевий методичний підхід та окремі авторські критерії (до інтегрального показника включено продуктивність праці замість конкурентного потенціалу) і часткові показники оцінки конкурентоспроможності суб'єктів господарювання машинобудівної галузі (наприклад, темп приросту чистого доходу від реалізації продукції при оцінці іміджу підприємства), що дає змогу ранжувати підприємства та прогнозувати їх розвиток у короткостроковій перспективі.

Слід зазначити, що в наведених розрахунках використано показники, які неможливо поєднувати в межах одного критерію. До прикладу, згідно методичних рекомендацій оцінка такого критерію як фінансовий стан підприємства полягає в розрахунку показників коефіцієнта автономії та рентабельності капіталу, які мають різні одиниці вимірювання. Тому пропонується у вказаному розрахунку визначати індекс кожного показника, щоб можна було порівнювати їх, не залежно від одиниць вимірювання.

Індекс конкурентоспроможності визначається як відношення значення відповідного показника до найбільшого його значення серед всієї сукупності показників підприємств.

Таблиця 1 (фрагмент)

**Групування машинобудівних підприємств
по групах згідно КВЕД України**

Категорія підприємства за КВЕД	Код/Назва групи	Підприємства
Група 1	26. «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції»	1.1 ТОВ «НВП «УКРДЖЕТ» 2.1 ТОВ «НАУКОВО-ВИРОБНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО «АЕРОТЕХНІКА – МЛТ» 3.1 ПП «НВПП «СПАРИНГ-ВІСТ ЦЕНТР» 4.1 АТ «НВК «ІСКРА»
Група 2	27. «Виробництво електричного устаткування»	5.2 ПАТ «НВП «РАДІЙ» 7.2 ТОВ «НІК-ЕЛЕКТРОНІКА» 8.2 ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД» 9.2 ПрАТ «ЗТР»
Група 3	28. «Виробництво машин і устаткування, не віднесені до інших угруповань»	16.3 ТОВ «ВАТ ОЛІМП» 17.3 АТ «НВКГ «ЗОРЯ» – «МАШПРОЕКТ» 18.3 ПрАТ «СКФ Україна»
Група 4	29. «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів»	23.4 АТ «ЧЕРКАСЬКИЙ АВТОБУС» 24.4 ТОВ «ТЕХКОМПЛЕКТ» 25.4 ТОВ «ПК «ПОЖМАШИНА»
Група 5	30. «Виробництво іншого транспортного устаткування»	35.5 ТОВ «КОНОТОПСЬКИЙ АВІАРЕМОНТНИЙ ЗАВОД «АВІАКОН» 36.5 ПрАТ «ФЕД» 38.5 ТОВ «НАУКОВО-ВИРОБНИЧА КОМПАНІЯ «ТЕХІМПЕКС»

До прикладу розрахунок індексів для оцінки показників фінансового стану підприємств в 2023 р. наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Оцінка показників фінансового стану підприємств, 2023 р.

№	Категорія підприємств за КВЕД	Коефіцієнт зносу		Коефіцієнт автономії		Коефіцієнт платоспроможності		Коефіцієнт оборотності капіталу		Коефіцієнт рентабельності капіталу	
		–	індекс	–	індекс	–	індекс	–	індекс	–	індекс
1	Група 1	0,48	0,69	0,31	0,82	4,38	1,00	1,03	0,52	0,08	0,47
2	Група 2	0,54	0,78	0,36	0,95	1,54	0,35	0,97	0,49	0,10	0,59
3	Група 3	0,57	0,83	0,37	0,97	1,53	0,34	1,20	0,61	0,14	0,82
4	Група 4	0,69	1,00	0,38	1,00	3,28	0,75	1,98	1,00	0,17	1,00
5	Група 5	0,45	0,65	0,29	0,76	1,51	0,34	1,26	0,64	0,10	0,59

Розрахунок індексів для оцінки ефективності виробництва підприємств в 2023 р. наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Оцінка ефективності виробництва підприємств, 2023 р.

№	Категорія підприємств за КВЕД	Комплексний показник	Індекс
1	Група 1	0,89	0,41
2	Група 2	0,90	0,42
3	Група 3	1,23	0,57
4	Група 4	2,15	1,00
5	Група 5	0,92	0,43

Розрахунок індексів для оцінки ефективності збуту продукції підприємств в 2023 р. наведено в таблиці 4.

Таблиця 4

Оцінка ефективності збуту продукції підприємств, 2023 р.

№	Категорія підприємств за КВЕД	Коефіцієнт рентабельності реалізації	Індекс	Коефіцієнт рентабельності збутових витрат	Індекс
1	Група 1	0,23	0,77	11,15	0,03
2	Група 2	0,30	1,00	354,49	1,00
3	Група 3	0,24	0,80	41,32	0,12
4	Група 4	0,23	0,77	24,66	0,07
5	Група 5	0,27	0,90	58,93	0,17

Розрахунок індексів для оцінки соціальної ефективності підприємств в 2023 р. наведено в таблиці 5.

Таблиця 5

Оцінка соціальної ефективності підприємств, 2023 р.

№	Категорія підприємств за КВЕД	Частка ЄСВ у чистому доході	Індекс	Коефіцієнт росту середньої заробітної плати	Індекс
1	Група 1	0,05	1,00	1,73	1,00
2	Група 2	0,03	0,60	1,33	0,77
3	Група 3	0,04	0,80	1,38	0,80
4	Група 4	0,01	0,20	1,53	0,88
5	Група 5	0,04	0,80	1,63	0,94

Розрахунок індексів для оцінки іміджу підприємств в 2023 р. наведено в таблиці 6.

Таблиця 6

Оцінка іміджу підприємств, 2023 р.

№	Категорія підприємств за КВЕД	Коефіцієнт росту чистого доходу	Індекс
1	Група 1	2,97	0,83
2	Група 2	1,73	0,48
3	Група 3	1,67	0,47
4	Група 4	2,11	0,60
5	Група 5	3,58	1,00

Розрахунок індексів для оцінки ефективності трудової діяльності підприємств в 2023 р. наведено в таблиці 7.

Таблиця 7

Оцінка ефективності трудової діяльності підприємств, 2023 р.

№	Категорія підприємств за КВЕД	Ефективність трудової діяльності	Індекс
1	Група 1	3,93	0,08
2	Група 2	19,04	0,42
3	Група 3	5,60	0,12
4	Група 4	29,99	0,67
5	Група 5	44,78	1,00

На основі проведених розрахунків сформовано таблиці індексів критеріїв конкурентоспроможності окремих груп підприємств машинобудівного комплексу за весь період дослідження, значення яких за 2023 рік наведені в таблиці 8.

Таблиця 8

Індекси критеріїв конкурентоспроможності підприємств, 2023р.

№	Категорія підприємств за КВЕД	Ефективність виробництва	Фінансовий стан	Ефективність збутової продукції	Соціальна ефективність	Імідж	Трудова діяльність
1	Група 1	0,41	3,50	0,80	2,00	0,83	0,08
2	Група 2	0,42	3,16	2,00	1,37	0,48	0,42
3	Група 3	0,57	3,57	0,92	1,60	0,47	0,12
4	Група 4	1,00	4,75	0,84	1,08	0,60	0,67
5	Група 5	0,43	2,98	1,07	2,82	1,00	1,00

Наведені дані дають змогу використати удосконалену методику визначення інтегральних показників конкурентоспроможності підприємств і розрахувати їх за весь період дослідження в розрізі категорій, результати яких наведено в таблиці 9.

Таблиця 9

Інтегральний показник конкурентоспроможності

Категорія підприємств за КВЕД	Роки			
	2020	2021	2022	2023
Група 1	0,08685	0,08464	0,06153	0,08769
Група 2	0,10821	0,10916	0,09173	0,10671
Група 3	0,09872	0,10720	0,07811	0,08883
Група 4	0,10366	0,11592	0,08993	0,11882
Група 5	0,11101	0,09551	0,12256	0,13137

Отже, спостерігається найвищий рівень конкурентоспроможності в підприємств 5-ої групи в 2020, 2022 та 2023 роках. В 2021 році найвищий рівень конкурентоспроможності було визначено для підприємств 4-ої групи. Таким чином, підприємства з КВЕДом 30. «Виробництво інших транспортних засобів» повинні мати найбільшу державну підтримку, особливо для тих, що займаються виробництвом продукції для військово-оборонного комплексу країни.

Наступним етапом нашого дослідження буде моделювання прогнозних показників рівня конкурентоспроможності досліджуваних підприємств в короткостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства. Київ : МАУП, 2000. 128 с.

ДІАГНОСТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРОВИРОБНИЦТВА – МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Скупський Руслан Миколайович

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри підприємництва,
управління та адміністрування,*

*Відокремлений структурний підрозділ закладу вищої освіти
«Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»*

Миколаївський інститут розвитку людини

Кравчук Олег Вітольтович

аспірант,

*Заклад вищої освіти «Відкритий міжнародний університет
розвитку людини «Україна»*

Проблема оцінки інвестиційної привабливості господарського суб'єкта розглядається в ракурсі прогнозування віддачі інвестицій та попередження можливих фінансових ризиків, що безпосередньо відноситься до певного інвестиційного проекту і за основу береться сума інвестицій, платоспроможність об'єкта інвестування та очікувана віддача від грошових вкладень. Погоджуючись з аргументацією авторів, зазначимо, що стосовно агропродовольчого сектору не менш важливим буде оцінка об'єкта інвестицій у плані його потенціальних можливостей з урахуванням фінансової стійкості.

Виходячи з цього, можемо визначити поняття «інвестиційна привабливість аграрного підприємства» як сукупність індикаторів природно-ресурсного, виробничого та фінансового потенціалу інвестиційного об'єкту, що визначають ймовірність прийняття інвестиційного рішення та можливість одержання максимального прибутку за визначений період в результаті вкладення інвестиційного капіталу [1].

В агропродовольчій сфері, через її особливу специфіку, в контексті інвестиційної привабливості, у протизагальному застосування підходів до визначення майбутніх доходів більшої актуальності набувають методології оцінки самого підприємства як об'єкта інвестицій. При цьому, нагальною залишається потреба в розробці рейтингового узагальнюючого показника, який би давав можливість оперативно та об'єктивно оцінити інвестиційну привабливість підприємства та відібрати з певної їх кількості найбільш надійний потенційний об'єкт інвестування тощо.

Для визначення інвестиційної привабливості аграрного підприємства на основі рейтингової оцінки заслуговує на увагу метод, запропонований Ю.В. Скрипник, базисом якого є комплексний підхід щодо використання рейтингових обмежень в оцінці 4-х груп показників [2]:

1. Виробничий потенціал підприємства (як відношення, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого виробничого результату за найбільш ефективного використання ресурсної бази). У даному ракурсі потенційного інвестора буде цікавити якість ресурсів та ефективність їх використання.

Зважаючи на особливості сільського господарства як галузі, зауважимо, що поряд з якістю активів, що передусім цікавлять потенційного інвестора і виступають в ролі об'єкта купівлі- продажу, безпосередній інтерес викликає наявність земельних угідь, їх якість (бонітет ґрунту) та місцезнаходження.

2. Потенціал ділової активності підприємства традиційно характеризується показниками оборотності фінансових ресурсів, які визначаються відношенням виручки до певної їх частини: 1) віддача основних засобів (фондовіддача); 2) віддача власного капіталу; 3) оборотність оборотних активів тощо.

3. Фінансовий потенціал обумовлює можливості підприємства у плані фінансової стійкості та доступу до позикових фінансових джерел і визначається наступними коефіцієнтами:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує, яку частину короткострокових зобов'язань зможе погасити підприємство в найближчій перспективі за рахунок коштів на різних рахунках (відношення найбільш ліквідних активів до короткострокових зобов'язань);

- коефіцієнт покриття показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство зможе погасити, мобілізувавши всі оборотні кошти;

- коефіцієнт автономії (концентрації капіталу) показує частку власного капіталу в сумарних пасивах підприємства. Чим вище значення коефіцієнта (max. 1,0), тим більше підприємство є фінансово стійким, стабільним і незалежним від зовнішніх кредитів. Коефіцієнт автономії розраховується як відношення власного капіталу до загальної суми активів (валюти балансу);

- частка нагромадженого капіталу характеризує потенційні можливості економічного розвитку підприємства тощо.

4. Ефективність господарської діяльності визначається за допомогою показників рентабельності:

- рентабельність основної діяльності (відношення прибутку від реалізації (до оподаткування) до собівартості проданих товарів, продукції, робіт, послуг) обумовлює ефективність основної діяльності підприємства і робіт зі збуту продукції та дає змогу оцінити, який обсяг

прибутку від реалізації отримують на 1 грн. витрат, пов'язаних із виробництвом і продажом продукції;

- рентабельність продажів (відношення прибутку до оподаткування до виручки від реалізації) визначає ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому;

- рентабельність активів (відношення прибутку до середнього за період розміру валюти балансу) дає змогу оцінити ефективність використання всього майна підприємства (прибутковість сумарних активів), свідчить, який об'єм прибутку приносить 1 грн. сумарних активів підприємства.

Таким чином, запропонована система показників дає змогу врахувати такі важливі складники інвестиційної привабливості аграрного підприємства, як якість земельних ресурсів, ресурсовіддача і ділова активність, якість робочої сили, фінансова стійкість, можливості економічного росту та ефективність господарської діяльності тощо.

За допомогою регресійного аналізу з використанням пакету аналізу MS Excel була розроблена регресійна модель оцінки інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства. Рівняння кореляційної залежності отримало вигляд:

$$Y_x = 0,8951 + 0,2731x_1 + 0,1972x_2 + 0,2613x_3 + 0,8022x_4 + 0,0169x_5$$

де, Y_x – рівень інвестиційної привабливості в балах; x_1 – віддача основних засобів, грн.; x_2 – віддача власного капіталу, грн.; x_3 – віддача оборотних активів, грн.; x_4 – коефіцієнт фінансової автономії; x_5 – рентабельність продажів, %.

Зважаючи на те, що важливим критерієм при оцінюванні інвестиційної привабливості є економічний інтерес інвестора. Капітал вкладається заради отримання доходу, тож раціональними очікуваннями інвестора є одержання максимального прибутку від розміщення інвестицій за мінімального ризику втратити, як вкладений капітал або його частину, так і отриманий дохід (прибуток). Тому цілком логічно, що економічна діяльність з позиції потенційного інвестора є привабливою, якщо забезпечується одержання максимального доходу (прибутку) за мінімального рівня ризику [3, 4].

Отже, більшість існуючих методів оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств, на наш погляд, недостатньо враховують існуючі можливості (наприклад, частку доданої вартості підприємства, інвестиційно-активних підприємств галузі та ін.). На нашу думку, актуальною є розробка комплексного методу оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання, який би враховував максимум чинників та умов регіонального розвитку агропродовольчого сектору (територіальні та галузеві) і ґрунтувався на вже існуючих методах.

При цьому дуже важливим моментом у даному випадку є визначення інвестиційної привабливості, зокрема агропродовольчого виробництва, регіону, як цілісної системи з погляду кожного конкретного інвестора. Оскільки різні інвестори використовують різні шляхи для досягнення своєї головної мети – отримання кінцевого прибутку від інвестування, відповідно й інвестиційну привабливість галузі регіону вони оцінюватимуть саме зі своїх позицій. Привабливий чинник для одного інвестора може виявитися ризикованим для іншого.

Список використаних джерел:

1. Захарченко О.В., Алексейчук О.О. Складові формування інвестиційного потенціалу сталого розвитку агропродовольчої сфери регіону. *Бізнес-Навігатор*. 2019. № 5 (54). С. 44–48.
2. Скрипник Ю.В. Рейтингово-аналітична оцінка інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства. *Економіка й суспільство*. Мукачівський державний університет. 2016. Випуск 3. С. 477–484.
3. Ruslan Skupskyi, Viktor Lyashenko. Investment context of steady development of agrofood sphere. Socio-economic development of the regions in conditions of transformation: monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2020. P. 112–120.
4. Ruslan Skupskyi, Ruslan Zubkov, Victor Lyashenko. Diagnostics of investment and innovation activity of enterprises: methodical basis strategis development of the region-leaders. *Economics and Finance*. Agenda Publishing House. London, United Kingdom. Issue 1. 2020. P. 54–69.

THE DISCRIMINATORY PRICE POLICY AS AN ECONOMIC TOOL FOR ENSURING THE COMPETITIVENESS OF A TRANSPORT COMPANY

Khoteyeva Nataliya

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor of the Department of Economics and Finance,

Odessa National Maritime University

Tariff policy is the principles and methods of determining tariffs for goods and services. Tariff policy is an extremely important economic tool of a company that provides services or is a product manufacturer, however, with inept handling of it, negative results can be obtained in terms of economic consequences.

Effective organization of this entire process and distribution of responsibilities and powers between the employees of the enterprise are necessary for the successful determination of the tariff policy and the adoption of individual decisions on the amount of the tariff.

The cargo transportation costs consist of costs for initial and final operations and costs for its transportation. Costs for initial and final operations depend on the volume of the cargo and the size of the vessel.

Thus, transportation costs consist of costs for initial and final operations and moving costs.

The variety of factors, the difficulty of accounting for the share of influence of each of them, the choice of pricing methods depending on the size and financial condition of the transport company, the impossibility of accurately assessing the effect of various factors, all this determines the complexity of the pricing processes for transport services.

Transportation volumes in the tariff structure are displayed in two ways. First, tariffs can be set in proportion to the size of transported goods. If the delivery is small, below a certain set amount, it is assessed at the appropriate tariff, tariff advantages begin to appear when the cargo reaches the volumes of the used vehicle or tare (container), etc. Secondly, when choosing a tariff, a cargo classification system can be applied, which takes volumes into account. The structure of tariffs related to volumes is usually quite complex, so they require special training.

One of the significant factors affecting the choice of carrier is the cost of transportation. The fight for customers, which is inevitable in the conditions of competition, can also make adjustments to transport tariffs.

In the conditions of serious competition, the question arises: how and in what way to determine not just one tariff, but a set of competitive tariffs (tariff structure).

The essence of a discriminatory pricing policy is to sell a service at the highest possible price, but lower than competitors.

The application of a discriminatory pricing policy allows the shipping company to expand the market for its services.

Also:

- price discrimination can have a long-term nature and is a solution to the shipping company's task of gaining and maintaining market share;

- the peculiarities of modern price discrimination – in that its use goes beyond the monopoly position of the seller, and it is increasingly possible to encounter a situation when this price policy is used in a competitive environment.

Also, when developing the tariff, such factors as an increase in the freight rate should be taken into account when the loading/unloading ports are increased, due to the increase in the cost of disbursements and vessel costs; increase/decrease in the cost of fuel; increasing/decreasing the ship's speed, and as a result increasing/decreasing fuel costs.

Tariffs must be established in such a way that transport receives the necessary income, but at the same time does not scare off cargo owners with high tariffs.

As part of the development of the tariff, it is necessary to establish the following limit values of the tariff for transportation: the cost of transportation and the minimum profit must be less than the developed tariff for coal transportation, in turn, it must be less than the market freight rate.

The lower level of the tariff is limited to the minimum level of profitability (the tariff must fully cover the costs associated with these transportations) and the minimum allowable profit.

The upper level is limited by the amount of freight on the market in a given direction.

When setting tariffs for sea transport, solutions to a number of problems will be required, which contribute to successful competition with Trump carriers.

Firstly:

- studying the distribution of transportation;
- continuous monitoring of changes in freight rate levels on the stock exchange;

- identifying the impact of changes in freight rate levels on the distribution of transportation for the purpose of possible adjustments to tariffs for water transport.

Secondly, since competition between shipowners occurs when transporting a specific cargo in a specific direction, it is necessary to develop a methodology for calculating the cost price.

Thirdly, if we go beyond the scope of separate work and create a system of tariffs for a wide range of goods, taking into account the significant number of names of goods, the use of various schemes for their transportation, as well as the need for prompt adjustment of tariff levels, the development of an automated system for calculating the cost of transportation is necessary.

Implementation of the above tariff policy will contribute to the greatest extent to the combination of the interests of maritime transport and cargo owners, as prefers to increase the profit and efficiency of transport while reducing the total costs of cargo owners for the transportation of goods.

Список використаних джерел:

1. Zharska I. O. (2019) Lohistyka: navch. posib. Odesa: ONEU, 209 p.
2. Tsiny na morski sudna yak viddzerkalennia svitovykh syrovynnykh rynkiv. (2017). Available at: <https://kreston-gcg.com/ua/dribni-spozhyvachi-zzr-mikrodoziv-ta-nasinnja-v-ukraini/>

РЕГІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ У ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Шишкін Владислав Сергійович

*кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник відділу
дослідження якості життя населення,
Інститут демографії та проблем якості життя
Національної академії наук України*

З початком повномасштабної війни зникла можливість отримувати надійні дані щодо доходів та витрат населення. Для оцінки якості життя населення доводилося користуватися змодельованими даними, надійність яких викликала сумнів. Отже, була відсутня можливість чітко відповісти на питання наскільки погіршилася якість життя населення і які саме регіони найбільше постраждали.

Завдяки реалізації вибіркового обстеження соціально-економічного стану домогосподарств України (ОСЕСД), проведеного у грудні 2023 р. – лютому 2024 р. за технічної підтримки ЮНІСЕФ під координацією робочої групи, створеної Міністерством соціальної політики України, з'явилася можливість зробити надійні оцінки зміни у якості життя населення за базовими аспектами. У цій роботі представлено самооцінку населенням своїх доходів у 2023 році та їх зміни у порівнянні з довоєнним періодом.

Аналіз проводився по окремим районам, основою їх виділення була подібність у рівні та структурі доходів і витрат. Усього було виділено 5 районів, до складу яких відносяться наступні регіони:

- Схід: Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Харківська;
- Північ: Житомирська, Київська, Київ, Сумська, Чернігівська;
- Південь: Запорізька, Миколаївська, Одеська, Херсонська;
- Захід: Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька;
- Центр: Вінницька, Кіровоградська, Полтавська, Черкаська.

За даними ОСЕСД у 2023 році майже 16% домогосподарств, що мешкали на Сході країни, мали достатній рівень доходу та робили заощадження. В той же час 16,2%, що мешкали у тому ж регіоні, не могли собі забезпечити навіть достатнє харчування, що свідчить про найвищий рівень нерівності за доходами серед усіх регіонів (табл. 1). На Півдні країни менше 10% домогосподарств мали рівень доходів, який дозволяв їм робити заощадження, а 14,7% не змогли забезпечити собі нормальне харчування.

Таблиця 1

Самооцінка домогосподарствами рівня доходу у 2023 році, %

	Було достатньо і робили заощадження	Було достатньо, але заощаджень не робили	Постійно відмовляли собі в найнеобхіднішому, крім харчування	Не вдалося забезпечити навіть достатнє харчування
Схід	15,9	37,2	30,8	16,2
Північ	13,3	42,3	33,8	10,6
Південь	9,3	43,3	32,7	14,7
Захід	14,3	39,8	35,1	10,8
Центр	12,1	43,6	33,5	10,8

Джерело: розраховано автором за базою даних ОЕСД

У інших регіонах країни частка домогосподарств, що не могли собі забезпечити достатнє харчування, не перевищувала 11%, а частка домогосподарств, які вважали власні доходи достатніми, коливалася від 54,1% на Заході до 55,7% у Центрі.

Зазвичай самооцінка доходів по відношенню до середнього по країні рівня більше характеризує уяву домогосподарства, про те який саме має бути дохід, щоб відносити себе до середнього класу. В попередні роки дуже часто домогосподарства суттєво завищували середній рівень доходів по країні, відповідно власні доходи їм вважалися низькими. У 2023 році за даними ОЕСД найнижча самооцінка була притаманна мешканцям Центру: 51,4% вважали, що їх доходи менше середньоукраїнського рівня; 44,0% вважали, що їх доходи відповідають середньому рівню доходів по країні і лише 3,7% відповіли, що їх доходи перевищують середньоукраїнський рівень. На Сході країни за самооцінкою ситуація була трохи краще: 49,3% відповіли, що їх доходи нижче середнього по країні рівня; 43,7% відносили себе до середнього класу за доходами; 5,0% вважали, що їх доходи вище за середній по країні (табл. 2).

Таблиця 2

Самооцінка домогосподарствами рівня доходу у 2023 році по відношенню до середнього по країні, %

	Нижче середнього	Середній	Вище середнього	Важко відповісти
Схід	49,3	43,7	5,0	1,9
Північ	44,5	49,1	4,8	1,6
Південь	46,2	49,6	2,9	1,3
Захід	46,2	46,3	6,3	1,2
Центр	51,4	44,0	3,7	0,9

Джерело: розраховано автором за базою даних ОЕСД

Щодо інших районів країни, то найменший відсоток домогосподарств, які вважали, що їх доходи нижче середньоукраїнських, було зафіксовано на Півночі: 44,5%. На Заході було зафіксовано найвищий відсоток домогосподарств, які вважають, що їх доходи перевищують середнє по Україні – 6,3%, а на Півдні було зафіксовано найвищий відсоток – 49,6%, які відносили до середнього класу за доходами.

Крім рівня доходів для нормального існування домогосподарств важливо наскільки стабільно воно їх отримує. Тобто для організації сталого економічного життя домогосподарства важливіше регулярність отримання доходу, ніж його розмір. У 2023 році існувала значна регіональні варіація за цим показником. Так, на Сході країни 52,1% домогосподарств мали стабільні, регулярні доходи, в той час як на Півдні таких було 27,0%. Наявність тривалих періодів фінансової стабільності не перевищувала 25% по усіх регіонах країни. Найвищий показник було зафіксовано на Півдні країни (24,8%), найнижчий на Півночі – 13,9% (табл. 3).

Таблиця 3

**Самооцінка домогосподарствами
власної фінансової стабільності у 2023 році, %**

	Маємо стабільні регулярні доходи	Маємо тривалі періоди фінансової стабільності	Не маємо фінансової стабільності
Схід	52,1	19,5	28,5
Північ	40,6	13,9	45,5
Південь	27,0	24,8	48,2
Захід	35,6	24,4	40,0
Центр	42,9	22,5	34,5

Джерело: розраховано автором за базою даних ОЕСД

Відповідно спостерігалася значна регіональна диференціація за часткою домогосподарств, які не мали фінансової стабільності. Найбільша частка таких домогосподарств у 2023 році була зафіксована на Півдні країни – 48,2%, також велике значення було серед мешканців Півночі – 45,5% та Заходу – 40,0%. Найменша частка домогосподарств, які не відчували фінансової стабільності, проживала на Сході – 28,5%.

Крім оцінки поточних доходів важливою характеристикою є їх динамічні зміни, особливо в умовах повномасштабної війни, коли існує значна ймовірність суттєвого зменшення їх рівня. Так у 2023 році 45,7% домогосподарств Півдня України визнали, що рівень їх доходів значно зменшився. В інших регіонах України цей показник коливався від 21,3% у мешканців Півночі країни до 27,0% домогосподарств, які проживають на Сході (табл. 4).

Таблиця 4

**Самооцінка домогосподарствами рівня доходів у 2023 році,
у порівнянні з довоєнним періодом, %**

	Значно зросли	Дещо зросли	Залишилися приблизно на одному рівні	Дещо зменшилися	Значно зменшилися
Схід	0,7	9,3	35,9	27,2	27,0
Північ	1,7	10,5	43,3	23,1	21,3
Південь	0,2	3,9	28,9	21,3	45,7
Захід	1,2	10,3	41,3	22,0	25,1
Центр	0,8	9,9	44,3	21,5	23,4

Джерело: розраховано автором за базою даних ОСЕСД

Якщо оцінити частку домогосподарств, які відповіли, що доходи в них значно або дещо зросли, то найбільша частка таких була зафіксована на Півночі країни – 12,2%, на Сході мешкало 10,0% таких домогосподарств, на Заході – 11,5%, відповідно у Центрі – 10,7%.

Висновки. За самооцінкою доходів найгірша ситуація майже за усіма показниками спостерігалася серед домогосподарств, які мешкають у південних областях України. Якщо дати інтегральну оцінку, то рівень доходів домогосподарств, які проживають на Сході та у Центрі країни є більш високим та стабільним, ніж у інших регіонах. Крім того, важливо відмітити, що падіння доходів не було таким значним, як прогнозувалося багатьма експертами.

НАПРЯМ 2. ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА ТА ТУРИЗМ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-428-6-23>

ІННОВАЦІЙНІ КУРОРТИ ЗІ СПЕЦІАЛІЗАЦІЄЮ НА ПСИХОЛОГІЧНІЙ РЕАБІЛІТАЦІЇ ДІТЕЙ

Заваріка Галина Михайлівна

*доктор географічних наук, професор,
професор кафедри історії, археології та туризму,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля*

Зростання кількості дітей, що стикаються з психологічними проблемами, стає дедалі помітнішою тенденцією в усьому світі. Сучасні стресові умови, такі як соціальні зміни, військові дії, високі навчальні навантаження, конфліктні ситуації та вплив інформаційних технологій, значно впливають на психічне здоров'я дітей. Відповідно, потреба в спеціалізованих програмах реабілітації для дітей зростає. Тому є запит на створення інноваційних курортів, що спеціалізуються на психологічній реабілітації дітей, поєднують сучасні технології та терапевтичні методики з дитячими особливостями, пропонуючи ефективні рішення для відновлення психоемоційного стану молодого покоління. Інноваційні курорти, орієнтовані на психологічну реабілітацію дітей, враховують їхні емоційні, когнітивні та соціальні потреби, є надзвичайно перспективними для України.

Метою цієї роботи є аналіз концепції інноваційних курортів, що спеціалізуються на психологічній реабілітації дітей.

Відповідно до даних Міністерства соціальної політики України у переліку реабілітаційних установ, закладів охорони здоров'я, які здійснюють заходи із реабілітації дітей з інвалідністю станом на 16.08.2024 р. числиться 104 установи. З них всього 5 (Табл. 1) відносяться до установ санаторно-курортного типу, що є катастрофічно мало навіть для періоду мирного часу. А враховуючи значний період військових дій в Україні саме санаторно-курортні установи можуть стати осередками психологічної реабілітації дитини. Бо в них можна створити довготривалий та якісний період реабілітації не тільки дитини, а і її родини.

**Перелік санаторно-курортних
реабілітаційних установ для дітей в Україні
(станом на вересень 2024 р.)**

№	Область	Повна назва реабілітаційної установи, закладу охорони здоров'я	Адреса надання реабілітаційних послуг
1	Волинська	Комунальне підприємство «Санаторій матері й дитини “Пролісок”»	Волинська обл., Ківерцівський р-н, с. Грем'яче, вул. Грушевського, 100
2	Закарпатська	Комунальне некомерційне підприємство «Закарпатський обласний дитячий санаторій “Малятко”» Закарпатської обласної ради	89412, Ужгородський район, с. Оноківці, вул. Головна, буд.1
3	Львівська	Приватне акціонерне товариство Санаторно-готельний комплекс «Дніпро-Бескид»	вул. Івана Мазепи, 1, м. Трускавець, Львівська обл., 82200"
4	Одеська	Санаторій «Одеса» Служби безпеки України	65067, м. Одеса, Французький бульвар, 52
5	м. Київ	Дитячий спеціалізований санаторій «Ялинка» Територіального медичного об'єднання «Санаторного лікування» у місті Києві	04075, м. Київ, Пуща Водиця 7-ма лінія

Джерело: складено автором на основі [1–3]

3 початку 2023 року реабілітацію пройшли понад 14 тисяч українських дітей. Із них майже 12 тисяч отримали послуги за пакетами реабілітаційної допомоги в стаціонарних та амбулаторних умовах і понад 2,5 тисячі – за пакетом «Медична реабілітація немовлят, які народилися передчасно та/або хворими, протягом перших трьох років життя». Мова про пацієнтів віком до 18 років.

Інноваційні курорти часто використовують спеціальні вправи та методики для розвитку емоційного інтелекту у дітей. До особливостей психологічної реабілітації дітей на інноваційних курортах можна віднести:

1. Ігрова терапія та VR-технології. Одним із ключових елементів психологічної реабілітації дітей є використання ігрової терапії, що базується на природній потребі дітей у грі. Використання віртуальної реальності (VR) дозволяє створити безпечне середовище, де діти можуть занурюватися в позитивні віртуальні світи, долати свої страхи або тривоги під контролем фахівців. Інноваційні курорти для дітей активно використовують цифрові технології для покращення результатів психологічної реабілітації. Крім VR, використовуються ігрові додатки,

що базуються на когнітивно-поведінковій терапії (КПТ), які допомагають дітям в інтерактивній формі опановувати техніки подолання тривоги та стресу. Такі підходи дозволяють досягати швидших та стійкіших результатів у порівнянні з традиційними методами.

2. Терапія на основі казкотерапії та арт-терапії. Казкотерапія допомагає дітям краще усвідомити свої емоції та ситуації, в яких вони опинилися, через сюжети з казок або фантастичних історій. Арт-терапія, яка включає малювання, ліплення та інші форми творчого вираження, дозволяє дітям невербально виражати свої почуття, що сприяє зниженню стресу та емоційної напруги [4].

3. Терапія із тваринами (каністерапія, іпотерапія, дельфінотерапія). Терапія із залученням тварин є потужним методом психологічної реабілітації для дітей. Взаємодія з собаками (каністерапія) або конями (іпотерапія) сприяє розвитку емпатії, відповідальності та впевненості у собі, допомагаючи дітям впоратися з емоційними травмами.

4. Емоційно-орієнтована терапія. Для дітей із психотравмами особливо важливо розуміти та виражати свої емоції. Емоційно-орієнтована терапія спрямована на розвиток емоційної грамотності дитини, вчить ідентифікувати, висловлювати та регулювати свої емоційні стани [5].

5. Екологічні аспекти та природотерапія. Природне середовище відіграє важливу роль у психологічному відновленні дітей. Інноваційні курорти зазвичай розташовуються в екологічно чистих регіонах, серед природних ландшафтів, що забезпечує додатковий терапевтичний ефект. Прогулянки на свіжому повітрі, лісова терапія та інші форми природотерапії сприяють зниженню рівня тривожності та стресу у дітей [6].

Головною перевагою інноваційних курортів, що спеціалізуються на психологічній реабілітації дітей, є їхній комплексний підхід. Програми таких курортів розробляються з урахуванням фізичних, емоційних та соціальних потреб дитини, що дозволяє забезпечити більш глибоке та стійке відновлення. Важливу роль також відіграє наявність спеціалістів з дитячої психології, які здатні коректно інтерпретувати емоційні реакції дітей та ефективно їх підтримувати.

Дослідження показують, що діти, які пройшли програми психологічної реабілітації на таких курортах, демонструють значне покращення емоційного стану, підвищення впевненості у собі та поліпшення соціальних навичок. Вони стають краще підготовленими до життєвих викликів та стресових ситуацій, що знижує ризик виникнення психічних проблем у дорослому житті.

Інноваційні курорти, що спеціалізуються на психологічній реабілітації дітей, є важливим кроком у напрямку поліпшення психічного здоров'я молодого покоління. Впровадження новітніх технологій, таких як VR, арт-терапія та терапія із тваринами, дозволяє створювати

ефективні програми відновлення, які враховують специфічні потреби дитячої психіки. У майбутньому такі курорти можуть стати основою для подолання дитячих психотравм та розвитку психологічної стійкості.

Подальші дослідження повинні зосереджуватися на аналізі концепції створення інноваційних курортів в Україні, запровадженні в них різних методів реабілітації для дітей, а також на розробці нових підходів, зокрема на основі нейропсихології та когнітивно-поведінкових технологій.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про Державний бюджет України на 2024 рік». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3460-20#Text>
2. -Постанова Кабінету Міністрів України від 27.03.2019 № 309 «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення реабілітації дітей з інвалідністю». URL: <http://surl.li/uwumpj>
3. Міністерство соціальної політики України. URL: <https://www.msp.gov.ua/>
4. Brown S. & Green T. Childhood Mental Health Interventions in Therapeutic Resorts. *Journal of Pediatric Psychology*. 2022. No. 13(4). P. 45–67.
5. Carter L. & Smith A. Innovative Approaches to Psychological Rehabilitation for Children. *International Journal of Child Health*. 2021. No. 20(2). P. 30–55.
6. Johnson P. Nature-Based Therapy for Children with Trauma. *Psychology of Childhood*. 2023. No. 15(3). P. 98–115.

INTRODUCTION OF SUSTAINABLE TOURISM IN UKRAINE FOLLOWING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT PROGRAM

Lebedyev Ihor

*Doctor of Economic Sciences,
Associate professor of the Department of Tourism,
Hotel and Restaurant Business,
Odesa National Economic University*

Shykina Olga

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of Tourism,
Hotel and Restaurant Business,
Odesa National Economic University*

Sustainable tourism, according to the definition of the World Tourism Organization, “fully takes into account its current and future economic, social and environmental consequences, meeting the needs of visitors, industry, the environment and host communities” [1]. The sustainable development of tourism, its effectiveness, stability and dynamism depend to a decisive extent on the socio-economic situation in society, progress in achieving sustainable development. Therefore, we are studying the issue of introduction of sustainable tourism in Ukraine in the context of the implementation of the UN Sustainable Development Program [2].

The WTO argues that tourism, in turn, “can play an active role in achieving the Sustainable Development Goals and has been included as targets in SDGs 8, 12 and 14 as an important factor in achieving sustainable economic growth, production and consumption. Harnessing the benefits of tourism will be critical to achieving Sustainable Development Goals” [3].

Ukraine joined the UN Sustainable Development Program and adopted the relevant program of targets for three stages: 2016–2020, 2021–2025 and 2026–2030. [4]. For the purposes of this study, we analyzed relevant indicators in the context of Ukraine’s implementation of the targets of the first stage of the “Sustainable Development Goals” Program in 2016–2021, which are important for the introduction of sustainable tourism.

According to the results of the first stage of the Sustainable Development Goals Program in 2016–2021, Ukraine made progress in achieving 15 of the 17 goals and took 36th place in the SDG global ranking of 2021 [5]. However, there are still unresolved problems. Thus, the GDP of Ukraine in actual prices per person averaged in this period about 79.8 thousand UAH (3650 US dollars),

which is 3 times less than the world average and almost 10 times less than in the EU countries [6].

As a result of insufficient rates of economic growth, the standard of living of the population of Ukraine remained low. The share of people whose total expenses per capita were lower than the subsistence minimum exceeded 43%, and the share of consumer aggregate household expenses for food, utilities, clothing, etc. in total household expenses was about 91%. At the same time, the average monthly expenditure of households on leisure and cultural services was equal 1.5% of total expenditure [7], which reduces demand for tourism services and makes it difficult to implement sustainable tourism.

Tourism plays an important role in public health care, to which SDG 3 “Strong health and well-being” is dedicated. The results in fulfilling the targets of this goal are still insufficient, Ukraine occupies one of the first places in Europe for such socially dangerous diseases as tuberculosis, HIV, cardiovascular, mental. Due to insufficient government funding of health care, the share of household expenditure in total health expenditure is about 50%. Due to poverty, almost 69% of patients engage in self-treatment without seeking medical help, about 40% of settlements do not have emergency medical services [8]. As a result, the average life expectancy in Ukraine in 2021 was 72.5 years (113th in the world) [9].

Achieving SDG 8 “Decent Work and Economic Growth” is critical to the implementation of sustainable tourism. According to some indicators, Ukraine had positive results: the GDP per PCS in US dollars increased in 2021 compared to 2016 by 20.9%; total resources per household grew by 62% on average per month. However, the unemployment rate increased to 9.5% of the total workforce. In general, with the fulfillment of the tasks of the SDG 8, Ukraine took 111th place according to the global rating of 2021 [9].

Not only gradual economic growth is of great importance for the implementation of sustainable tourism, but also the fair distribution of economic results, what is SDG 10 “Reducing inequality” aimed at. World experience shows that the lack of justice in the distribution of the results of economic activity has more negative consequences for the sustainable development of society than an economic recession. According to official data, in the studied period, the average monthly income of the tenth decile group of the population exceeded the first decile group by 31.2 times, the share of the total income of the poorest 10% of the population was on average 4.2%, but of the richest 10% – 21.6%. At the same time, according to official data the Gini Index (an indicator reflecting the degree of stratification of the country's society by the level of annual household income) fluctuated between 24–26%. This is significantly lower than in EU countries, but at the same time the average monthly salary in Ukraine is 4-6 times lower than in EU countries [5]. This indicates the imperfection of official Ukrainian statistics. According to many researchers, the real Gini coefficient in Ukraine is much higher than the

official indicator due to the high level of “shadowing” of the economy and the imperfection of the methodology of researching the incomes of the richest strata of the population.

The implementation of the “Sustainable Development Goals” Program should lead to significant positive changes in the economy, social sphere, and the environment, contribute to the improvement of people’s living standards, and the introduction of sustainable tourism in Ukraine. Having noted certain positive results, it should be recognized that there is a high probability of not fully achieving the set goals by 2030. The socio-economic situation in Ukraine has acquired a crisis character. This requires taking urgent decisive measures up to the correction of the vector of further movement. We offer the following as priority measures:

- to strengthen the rational relationship between economic efficiency and social effectiveness;
- to intensify the implementation of social tourism;
- to strengthen the system of tripartite social partnership based on the principles of joint social responsibility of the main subjects of society: the state, employers’ organizations, trade unions and other institutions of civil society.

Список використаних джерел:

1. UNWTO. Sustainable development. URL: <https://www.unwto.org/sustainable-development>
2. United Nations. Transforming our world: The 2030 agenda for sustainable development. Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015 A/RES/70/1\ United Nations: New York, NY, USA, 2015. URL: <https://sdgs.un.org/2030agenda>
3. UNWTO. Tourism in the 2030 Agenda. URL: <https://www.unwto.org/tourism-in-2030-agenda>
4. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. Sustainable Development Goals: Ukraine. National baseline report. URL: <http://sdg.org.ua/en/resources/275-2017-national-baseline-report-sustainable-development-goals-ukraine> (in Ukrainian)
5. Sustainable Development Report 2021. URL: <https://sdgtransformationcenter.org/reports/sustainable-development-report-2021>
6. European Commission. Eurostat. URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
7. State Statistics Service of Ukraine. The structure of total household expenses (2010–2020). Statistical bulletin. [Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Struktura sukupnykh vytrat domohospodarstv (2010-2020). statystychnyy byuleten’]. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (in Ukrainian)
8. Sustainable Development Goals. Ukraine. Voluntary National Review, 2020. URL: <https://bit.ly/3e7iz0u>
9. State Statistics Service of Ukraine, 2022. Sustainable Development Goals. Ukraine. 2021. Monitoring report. URL: http://ukrstat.gov.ua/csr_prezent/2020/ukr/st_rozv/publ/SDGs%20Ukraine%202021%20Monitoring%20Report%20%20engl.pdf

ВИКОРИСТАННЯ СТАТИСТИКИ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ НА ПІДПРИЄМСТВА ГОСТИННОСТІ

Олійник Ольга Степанівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка*

В Україні статистичні дані різноманітні, це звичайна звітність, а також статистичні спостереження, хоча загалом, ці форми складають цілий розділ статистики, який називається «Туризм», що в свою чергу включає кілька моментів, одним із яких є статистика туристських потоків [3].

В статистиці туристських потоків застосовують кілька організаційні форми статистичного спостереження: форма № 1-от (один раз на рік) «Звіт дитячого закладу оздоровлення та відпочинку» (складають дитячі заклади оздоровлення та відпочинку) та форма № 1-туризм (річна) «Звіт про туристичну діяльність за ____ рік» (складають юридичні особи та фізичні особи-підприємці – суб'єкти туристичної діяльності (туроператори та турагенти)) та – форма № 1-КЗР (річна) «Звіт про діяльність колективного засобу розміщування» (складають юридичні особи, які надають послуги з тимчасового проживання, підприємства, організації (установи), на балансі яких перебувають зазначені об'єкти, фізичні особи-підприємці). Крім того, здаються – форма № 1-озк «Звіт про виїзд організованих груп дітей за кордон на відпочинок і оздоровлення»; форма № 2-ДПСУ (квартальна) «Зведений звіт про виїзд громадян України за кордон» та форма № 3-ДПСУ (квартальна) «Зведений звіт про іноземців та осіб без громадянства, які в'їхали в Україну» [1].

В світі теж використовують статистичні матеріали, при чому дана звітність різноманітна, до прикладу – компанія TripAdvisor випускає звіт «Рік відновлення подорожей: 5 тенденцій мандрівників, на які варто звернути увагу у ____ році» [2]. У звіті, аналізуються дані первинного пошуку, а також настрої мандрівників на шести основних ринках (Сполучені Штати, Велика Британія, Австралія, Італія, Японія та Сінгапур), виявлено зростання впевненості споживачів у тому, що вони подорожуватимуть за кордон у ____ році, особливо в друге півріччя. Насправді в усьому світі більшість кліків готелів на TripAdvisor уже зміщується на міжнародні напрямки для подорожей у травні ____ року (на відміну від внутрішніх напрямків, які домінували у ____ році).

У звіті виділено п'ять тенденцій:

1. Мандрівники планують поїздки за кордон у другій половині року, але не чекають, щоб скласти плани; майже половина (47%) мандрівників, опитаних у всьому світі, заявили, що планують подорожувати за кордон у _____ році, у тому числі 45% мандрівників із США. Кожен десятий (11%) респондент у всьому світі вже забронював міжнародну поїздки на _____ рік, у тому числі 14% респондентів у США. Найбільше хочуть вирушити за кордон мандрівники з Німеччини та Великобританії: у перший тиждень січня 85% відвідувачів готелів на Tripadvisor в обох країнах планували міжнародні відпочинки наприкінці _____ року.

2. Щеплення змінять впевненість мандрівників. Широке розповсюдження вакцин не тільки вплине на впевненість мандрівників у подорожі, воно матиме великий вплив на те, куди туристи також готові поїхати.

3. Відпустка вдома залишається однією з головних у списку бажань мандрівників на _____ рік. Незважаючи на те, що міжнародний туризм, схоже, отримає поштовх після зупинки протягом більшої частини 2020 року, внутрішні подорожі не обов'язково відійдуть на другий план.

4. Радість від планування відпустки стане сильнішою, ніж будь-коли, оскільки мандрівники витрачатимуть більше часу на дослідження подорожей.

5. Споживачі не можуть дочекатися, щоб знову пообідати поза домом, але їх бажання їсти на винос все одно залишиться. Майже половина (47%) респондентів у всьому світі кажуть, що планують обідати особисто в ресторанах у поточному році частіше, ніж у минулому році, а чверть респондентів (27%) кажуть, що планують поточного року замовляти більше страв на винос. У США цього року 54% респондентів планують частіше обідати в ресторанах особисто, а 38% планують замовляти більше.

У 2023 році міжнародний туризм досяг 1,4 трильйона доларів США. Останні дані ЮНВТО також підкреслюють економічний вплив відновлення. За попередніми оцінками, у 2023 році надходження від міжнародного туризму досягли 1,4 трлн доларів США, що становить близько 93% від 1,5 трлн доларів США, отриманих напрямками у 2019 році. Загальний експортний дохід від туризму (включаючи пасажирські перевезення) оцінюється в 1,6 трильйона доларів США у 2023 році, що становить майже 95% від 1,7 трильйона доларів США, зафіксованих у 2019 році [4].

Таким чином, статистика туристичних потоків є відображенням багатьох соціальних питань суспільства, в тому числі і в туристичній галузі. При збільшенні доходності населення та зростання ВВП на 1 душу населення туристичні потоки зростають і також позитивно вплинуть на рентабельність туристичних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Методологічні положення зі статистики туризму: Наказ Державної служби статистики України від 23.10.2014 р. № 372. Дата оновлення 30.01.2019. № 39. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2019/39/mp_turizm.pdf (дата звернення 10.10.2024).
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України: веб-сайт. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 12.10.2024).
3. Рабійчук О. Аналіз статистичних даних – основа ефективного управління в сфері туризму. Досвід Львова. Львів: ЛКП «Центр розвитку туризму», 2017. 24 с.
4. International Tourism to Reach Pre-Pandemic Levels in 2024 веб-сайт. URL: <http://surl.li/bhljyf>

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТУРИЗМУ: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ГОТЕЛІВ ТА РЕСТОРАНІВ

Смик Оксана Степанівна

кандидат географічних наук,

асистент кафедри географії та менеджменту туризму,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Українець Ангеліна Ігорівна

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Цифровізація туризму стала одним із ключових чинників трансформації туристичної індустрії, відкриваючи нові можливості для готелів і ресторанів, сприяючи підвищенню ефективності обслуговування та задоволеності клієнтів. У сучасних умовах бізнесу все частіше впроваджують інноваційні технології для адаптації до нових реалій, таких як пандемія COVID-19, зростання потреб у персоналізації та безконтактних послугах. Дана робота розглядає основні приклади цифрових рішень, які мають значний вплив на туристичний сектор, та аналізує їхні переваги й недоліки.

Мобільні ключі як безконтактне рішення для готелів. Один із найпоширеніших прикладів цифровізації в готельному бізнесі – це впровадження мобільних ключів, які замінюють традиційні карткові ключі. Ця технологія дозволяє гостям отримувати доступ до свого номера через смартфон, що значно спрощує процес реєстрації та входу в номер. Гості можуть уникати черг на рецепції та фізичних контактів із персоналом, що є особливо важливим у контексті соціального дистанціювання під час пандемій.

Мережа готелів Hilton впровадила систему мобільних ключів через свій додаток Hilton Honors, що дозволяє гостям використовувати свої смартфони для відкриття дверей номерів і отримання доступу до інших сервісів готелю. Це рішення підвищує зручність для клієнтів, оскільки їм не потрібно чекати на ключі або мати справу з втратою фізичної картки.

Marriott International також запровадила подібну технологію. Гості можуть використовувати додаток Marriott Bonvoy для безконтактного входу в номер, отримання доступу до тренажерного залу, басейну, та навіть замовлення обслуговування в номер через смартфон.

Переваги мобільних ключів:

- Зручність для гостей: Мобільні ключі дозволяють уникати черг на рецепції та швидко отримувати доступ до номерів і послуг готелю.

- **Безпека:** Можливість втратити фізичний ключ зменшується, а також знижується ризик підробки карткових ключів.
- **Економія ресурсів:** Відсутність потреби у виробництві фізичних ключів або їх заміні у разі втрати.

Однак є й деякі недоліки, зокрема залежність від стабільного інтернет-зв'язку та технологічна грамотність гостей. Незважаючи на ці обмеження, мобільні ключі є потужним інструментом у цифровізації готельного сервісу.

Інтерактивні платформи для бронювання та рекомендацій. Цифрові платформи для бронювання туристичних послуг стають дедалі популярнішими серед мандрівників. Вони дозволяють швидко і легко бронювати готелі, ресторани, екскурсії та інші послуги, часто використовуючи персоналізовані рекомендації на основі уподобань і відгуків користувачів. Найбільші платформи, такі як TripAdvisor, Booking.com і Airbnb, пропонують інтеграцію зі смартфонами та можливості взаємодії в реальному часі.

TripAdvisor запустив функцію «Контакт із гідом» через додаток, яка дозволяє туристам отримувати рекомендації на основі їхнього географічного розташування. Це дозволяє користувачам отримати інформацію про найкращі ресторани, готелі та пам'ятки, які знаходяться поруч, що значно полегшує процес пошуку та прийняття рішень.

Airbnb розробив систему рекомендацій, яка аналізує попередні бронювання користувачів та їхні вподобання для того, щоб пропонувати персоналізовані варіанти проживання. Цей інструмент дозволяє туристам знайти житло, яке найбільше відповідає їхнім очікуванням, навіть у маловідомих місцях [2].

Переваги таких платформ:

- **Персоналізація:** Використання великих даних і алгоритмів штучного інтелекту дозволяє платформам пропонувати туристам персоналізовані рекомендації.
- **Економія часу:** Туристам більше не потрібно витрачати багато часу на пошук відповідних варіантів – все необхідне зібрано на одній платформі.
- **Покращення якості обслуговування:** Інтерактивність платформ забезпечує зворотний зв'язок з користувачами, що допомагає поліпшити сервіси на основі реальних відгуків.

Недоліком таких платформ може бути велика залежність від технічної інфраструктури та можливість нечесних відгуків, що інколи спотворює реальну картину.

Автоматизація в ресторанах: інтерактивні меню та кіоски самообслуговування. Ресторани також активно впроваджують цифрові технології для оптимізації обслуговування клієнтів і зниження витрат. Кіоски самообслуговування та інтерактивні меню стають дедалі

популярнішими, дозволяючи клієнтам самостійно оформляти замовлення та оплачувати їх без участі офіціантів.

Мережа ресторанів McDonald's впровадила інтерактивні кіоски самообслуговування, де клієнти можуть вибирати страви, оплачувати замовлення та отримувати квитанції без необхідності взаємодії з персоналом. Це не лише скорочує час на обслуговування, а й підвищує точність виконання замовлень.

KFC у Китаї застосовує технологію розпізнавання облич для створення персоналізованих пропозицій на основі попередніх замовлень клієнтів. Це дозволяє ресторанам надавати персоналізовані рекомендації та підвищувати лояльність клієнтів.

Переваги автоматизації:

- Підвищення ефективності: Ресторани можуть обслуговувати більше клієнтів за короткий час.
- Зменшення витрат: Зменшується потреба у великій кількості персоналу, що дозволяє бізнесам економити на заробітній платі.
- Зручність для клієнтів: Клієнти можуть уникати черг і оформлювати замовлення за допомогою зручних цифрових рішень.

Автоматизація в ресторанах приносить очевидні вигоди, проте може створювати труднощі для клієнтів, які не мають досвіду взаємодії з новими технологіями [1].

Висновок: Цифровізація туризму відкриває величезні можливості для готелів і ресторанів, допомагаючи їм не лише підвищувати якість обслуговування, але й адаптуватися до нових умов ринку. Мобільні ключі, інтерактивні платформи для бронювання, кіоски самообслуговування та віртуальні тури стають невід'ємною частиною сучасного туристичного бізнесу, що дозволяє забезпечити високий рівень персоналізації та безпеки. Однак впровадження таких технологій також потребує ретельної підготовки і здатності враховувати технічні аспекти та потреби клієнтів, щоб максимально реалізувати потенціал цифрових рішень.

Список використаних джерел:

1. Миронов Ю.Б. Цифровізація сфери туризму як актуальний тренд сучасності. Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення» (м. Львів, 29–30 травня 2024 р.). Львів : Видавництво ЛТЕУ, 2024. С. 339–340.
2. Тютюнник К.Ю., Сисоєва Ю.М. Цифровізація та діджиталізація в індустрії гостинності та туризму. Матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. «Інновації, тренди та виклики в індустрії гостинності» (м. Львів, 4-5 травня 2023 р.). Львів : ЛТЕУ, 2023. С. 181–185.

ТЕНДЕНЦІЇ СФЕРИ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА М. ТЕРНОПІЛЬ

Стешенко Леся Ігорівна

*кандидат економічних наук,
завідувач відділення туризму та готельно-ресторанної справи,
Відокремлений структурний підрозділ
«Волинський фаховий коледж
Національного університету харчових технологій»*

Кавара Вікторія Володимирівна

*викладач фахових дисциплін,
Відокремлений структурний підрозділ
«Волинський фаховий коледж
Національного університету харчових технологій»*

Ресторанна індустрія Тернополя, як і в інших містах України, активно розвивається та змінюється під впливом глобальних і локальних трендів. Після пандемії COVID-19 та через нові соціально-економічні виклики, зокрема війну, ресторанний бізнес стикається з новими викликами та адаптацією до сучасних вимог клієнтів. Незважаючи на складну ситуацію в країні ринок послуг ресторанного господарства Тернополя характеризується певною динамікою. Завдяки розвитку ринкових відносин заклади громадського харчування втратили свою одноманітність, обмеженість асортименту та ненав'язливість сервісу. Зараз ресторанне господарство є однією зі значних і динамічних галузей економіки. Стан ринку послуг ресторанного господарства залежить від економічного становища населення та суспільства в цілому. Спостерігається загальне скорочення об'єктів ресторанного господарства та місць у них спостерігається як у Тернопільській області так і у місті Тернопіль.

Попри загальне скорочення закладів ресторанного господарства та місць у них, в області спостерігається зростання попиту на послуги ресторанного господарства.

У Тернопільській області упродовж 2020–2022 рр. спостерігається скорочення об'єктів ресторанного господарства та місць у них. Наприклад, мережа закладів ресторанного господарства скоротилася на 49 одиниць (33,9%) – з 190 підприємств 2020 р. до 139 у 2022 р., а кількість місць – на 2,9 тис. одиниць (20,8%) – з 14,1 тис. до 11,2 тис. [3].

Серед головних причин, що гальмують розвиток об'єктів ресторанного господарства, ресторатори і дослідники виокремлюють такі [2]:

– загальний економічний спад в країні та військові дії впливають на зниження попиту на ресторанный услуги, погіршення показників фінансової стійкості та операційної діяльності об'єктів ресторанного господарства;

– недосконалість законодавства і нормативно-правового поля України для ведення ресторанного бізнесу;

– високий рівень фінансового ризику і корумпованості в Україні, що не сприяє залученню світових брендів ресторанного бізнесу;

– зменшення чисельності контингенту потенційних споживачів внаслідок змін в чисельності та структурі населення країни, пришвидшення темпів росту виїзних туристичних потоків;

– відсутність практичного досвіду антикризового управління в керівників об'єктів ресторанного господарства, що призводить до зменшення кількості фінансово спроможних підприємств, які вдаються до реалізації стратегії скорочення або ліквідації діяльності взагалі;

– високі ставки орендної плати за приміщення через брак якісних площ негативно впливають на відкриття нових і цінову політику діючих об'єктів ресторанного господарства. Для порівняння, за законодавством США орендна плата не повинна перевищувати 6% прибутку підприємства-орендаря, а в Україні плата за оренду приміщення складає майже 50% прибутку;

– велика кількість об'єктів ресторанного господарства, які функціонують на межі банкрутства, внаслідок зростання цін постачальників продуктів, затримки платежів і збільшення кредиторської заборгованості, що негативно позначається на ритмічності виробництва тощо.

Говорячи про м. Тернопіль у 2022 р. порівняно з 2020 р. кількість ресторанів збільшилася на дві одиниці (25,0%) – з 8 до 10 закладів, кількість місць зменшилася на 218 одиниць (39,3%) – з 555 до 337; середня кількість місць на одному об'єкті зменшилася на 72 одиниці (51,8%) – з 139 до 67. Кількість кафе, закусочних, буфетів, кіосків зменшилася на 16 одиниць – з 114 2020 р. до 98 одиниць 2022 р., кількість місць на 783 одиниці (19,5%) – з 4023 до 3240, середня кількість місць на одному об'єкті збільшилася на 7 одиниць (20,0%) з 35 до 42 [3].

Проведені дослідження свідчать про тенденцію до збільшення частки ресторанів, кафе, закусочних, буфетів, кіосків у загальній кількості закладів і до зменшення частки їдалень і барів у м. Тернополі. Значним попитом користуються кафе, що пов'язано з невисокою платоспроможністю більшої частини населення міста, оскільки в кафе відносно невисокий середній чек. Так, 2022 р. найбільший відсоток (48,8%) становлять кафе, на їдальні припадає 36,3%, на бари – 10,6; на ресторани – 3,1; на постачання готової їжі – лише 1,3. Спостерігається тенденція до збільшення частки місць у кафе, закусочних, буфетах,

кіосках, барах у загальній кількості місць у закладах і тенденція до зменшення частки місць у ресторанах і їдальнях. Але навіть 2022 р. найбільша частка припадає на їдальні – 61,6% загальної кількості, на другому місці – кафе, закусочні, буфети, кіоски – 28,9%, на третьому бари – 6,1; найменша частка у ресторанів – 3,0 [3].

Варто зазначити, що місцезнаходження закладів ресторанного господарства Тернополя традиційне для більшості міст України. Здебільшого, найбільша кількість закладів розміщені в центрі міста. Це явище пояснюється тим, що більшість офісних і торгових приміщень розташовані саме в центрі, а також звичкою жителів проводити вільний час у центрі міста. Серед усіх типів закладів ресторанного господарства найбільш популярними є кафе. Це пов'язано з тим, що для кафе потрібна невелика площа приміщення, а отже, створення кафе не потребує значних інвестицій [1].

Підприємства ресторанного господарства Тернополя поділяються на заклади елітного, середнього та низького рівнів. До групи елітного рівня, на наш погляд, відносяться заклади, середній чек в яких становить більше 1500 грн. (із врахуванням алкоголю) і більше, середній рівень націнки в них – 250–300%. Крім розміру середнього чека, основні візуальні ознаки приналежності до цієї групи – це виняткові інтер'єрні характеристики. Таким чином, у свідомості споживачів оригінальний і дорогий інтер'єр обумовлює елітарність закладу.

До закладів середнього рівня належать такі, в яких середній чек становить 1000 грн., а середній рівень торгової націнки становить 150–250%. Головна відмінність подібних закладів – це високі стандарти в інтер'єрі, обслуговуванні та кухні, але більш демократичні ціни і атмосфера. Відвідування таких закладів зазвичай пов'язане з метою спілкування в години дозвілля, а не харчування та демонстрації соціального статусу.

До закладів низького рівня відносяться заклади з середнім чеком 500 грн., середній рівень націнки становить 50–100%. У Тернополі працює значна кількість закладів, які пропонують середній рівень послуг за помірними цінами у привабливих приміщеннях.

Останнім часом на ринок ресторанних послуг міста виходять мережі закладів швидкого обслуговування. В місті вони представлені закладами «Файне місто», «Ковчег», «Egoista Ternopil», «Na nebi», «Natura», «Старий млин», «Два гуся», «Chicken Hut», «Stake House».

Однією з головних тенденцій є популяризація локальних продуктів і страв. Багато ресторанів Тернополя роблять акцент на українській кухні з використанням місцевих фермерських продуктів. Це відповідає загальносвітовій тенденції до екологічності та підтримки місцевих виробників. Відвідувачі все частіше цікавляться походженням продуктів та вибирають ресторани, які пропонують екологічно чисту їжу.

Ще одним популярним трендом є розвиток вуличної їжі та фуд-траків. Такий формат став особливо популярним серед молоді та туристів завдяки швидкому обслуговуванню, мобільності та доступності цін. У Тернополі можна побачити фуд-траки на різних міських подіях або просто на вулицях міста, що свідчить про розвиток цієї сфери.

У зв'язку з пандемією і теперішньою складною ситуацією, доставка їжі та онлайн-замовлення стали невід'ємною частиною ресторанного бізнесу. Багато тернопільських ресторанів розробили власні мобільні додатки або співпрацюють з платформами, такими як Glovo чи Raketa, щоб запропонувати клієнтам зручний сервіс. Цей тренд продовжує зростати, адже багато споживачів віддають перевагу замовленням їжі додому або в офіс.

Сучасний клієнт хоче отримати не тільки смачну їжу, але й позитивні враження від візиту. Це стимулює розвиток концепції «ресторанів-вражень», де проводяться кулінарні майстер-класи, тематичні вечери або інтерактивні заходи. У Тернополі починають з'являтися ресторани з незвичайним інтер'єром і концепцією, що дозволяє відвідувачам отримати нові емоції під час перебування в закладі.

Кавова культура в Тернополі активно розвивається. Маленькі затишні кав'ярні та кондитерські приваблюють жителів міста та туристів не тільки кавою, а й ексклюзивними десертами. Спостерігається зростання популярності крафтових та авторських напоїв, а також домашніх солодощів, які виготовляються вручну з високоякісних інгредієнтів.

Ресторанна індустрія Тернополя відображає сучасні світові тенденції, проте має свої особливості, пов'язані з культурними та локальними чинниками. Від екологічної відповідальності до впровадження інноваційних технологій, ресторани міста намагаються адаптуватися до змін і задовольняти потреби сучасного споживача. Незважаючи на виклики, такі як війна та економічні труднощі, підприємці продовжують створювати нові концепції, які сприяють розвитку місцевого ресторанного господарства.

Список використаних джерел:

1. Карпенко Н.В. Управління маркетингом на підприємствах ресторанного господарства: монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2018. 363 с.
2. Організація готельно-ресторанної справи: навч. посібник / за ред. В.Я. Брича. Київ : Ліра-К, 2019. 484 с.
3. Статистичний щорічник України за 2022 рік. Державна служба статистики України. 2022. 387 с. URL: <http://surl.li/ifuixdi>

РОЛЬ МІСЦЬ ПАМ'ЯТІ У ФОРМУВАННІ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ВИДІВ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Хохлов Максим Володимирович

аспірант,

Приватний вищий навчальний заклад

«Київський університет культури»

Місце пам'яті в туристичному споживанні є ключовою змінною для туристів і постачальників туристичних послуг. Згадані спогади про туристичний досвід є важливим фактором, коли туристи приймають рішення повернутися до певного місця призначення, де вони реєстрували свої особисті чи колективні спогади [4, с. 360–367]. Крім того, нова концепція пам'ятних туристичних вражень, визначена Кімом та ін. як «туристичний досвід, який позитивно запам'ятовується та згадується після події» [7, с. 1–13], привернув увагу через ту роль, яку вони явно відіграють у визначенні майбутнього вибору та живленні з уст в уста [3, с. 46–58]. Досліджуючи вплив спогадів на вибір місця призначення з точки зору маркетингу та менеджменту, запам'ятався досвід задумується як ретроспективна глобальна оцінка, що робить спогади туристів центральними для формування основи для нових уподобань та очікувань, для впливу на прийняття рішень та розширення місця призначення лояльність [2, с. 108–118; 9, с. 7–18]. Браун Ла-Тур стверджував, що пам'ять про туристичний досвід є єдиним найважливішим джерелом інформації, яку туристи використовуватимуть, коли прийматимуть рішення щодо майбутнього місця призначення [4].

Тунг та Річі [12] концептуалізували пам'ятний досвід як значущий досвід, який запам'ятовується та реконструюється під час опису конкретного досвіду подорожі [11, с. 16–27]. Їхні висновки в ході 208 глибинних інтерв'ю визначили чотири основні аспекти, які роблять досвід більш запам'ятовуваним: афект (позитивні емоції), очікування (виконання несподіваного позитивного сюрпризу), наслідковість (важливість результатів подорожі: стосунки соціальної взаємодії, інтелектуальний розвиток, самопізнання, подолання фізичних проблем) і спогади (обмін пам'яттю). Під час створення шкали туристичних вражень Кім, Річі та МакКормік визначили сім параметрів туристичного досвіду, які сприяють формуванню пам'яті: гедонізм, відпочинок, місцева культура, значущість, знання, залученість і новизна [8, с. 123–126].

Місця пам'яті відіграють важливу роль у формуванні спеціалізованих видів туризму в Україні, впливаючи на туристичні уподобання та рішення. Пам'ятні туристичні враження визначаються як ключовий

фактор для вибору місця призначення, оскільки позитивні спогади про минулі візити стимулюють бажання повернутися. Значущість емоцій, несподіваних позитивних моментів та соціальних взаємодій робить туристичний досвід запам'ятовуваним і впливає на лояльність до місця призначення [6].

Туризм пам'яті, як термін, що характеризується відвідуванням історичних місць, які мають важливе значення у військовій історії країни, Є відкриває можливості для розвитку туризму під впливом воєнних факторів. Створення маршрутів для вивчення і розуміння історичних подій може привернути туристів, які цікавляться воєнною історією [1].

Спеціалізовані види туризму в Україні, зокрема військовий, історичний та культурний, активно розвиваються завдяки акценту на місцях пам'яті. Наприклад, тури до місць, пов'язаних із Другим світовим війною або подіями сучасного конфлікту, можуть пропонувати туристам можливість отримати глибше розуміння історії країни, спостерігати за наслідками цих подій і долучитися до колективної пам'яті.

Важливість новизни та залученості підкреслює необхідність створення інтерактивних маршрутів, які б включали не лише відвідування об'єктів, а й участь у різноманітних активностях, що формують спогади. Це можуть бути екскурсії з гідами, тематичні фестивалі, реконструкції історичних подій, які допоможуть туристам відчувати атмосферу певної епохи.

Отже, місця пам'яті в Україні відіграють ключову роль у формуванні спеціалізованих видів туризму, оскільки вони створюють унікальні туристичні враження, що впливають на лояльність та повторні візити. Розвиток туристичних маршрутів, що включають ці місця, може не лише підвищити привабливість України як туристичного напрямку, але й сприяти відновленню національної ідентичності та колективної пам'яті. У цьому контексті важливо впроваджувати нові маркетингові стратегії, що зосереджуються на пам'ятних туристичних враженнях, щоб залучити як внутрішніх, так і міжнародних туристів.

Маркетингові стратегії, що зосереджуються на пам'ятних туристичних враженнях, можуть включати інтерактивні екскурсії, які залучають туристів через театралізовані вистави або відновлення історичних подій, створюючи емоційний зв'язок з місцем. Тематичні фестивалі, присвячені історичним подіям або культурним традиціям, дозволяють зануритися в атмосферу певної епохи через музику, танці та гастрономію. Використання соціальних медіа для запуску відео- та фотопроєктів, де туристи діляться своїми враженнями, підвищує видимість об'єктів. Запрошення популярних блогерів або інфлюенсерів для створення контенту, пов'язаного з пам'ятними місцями, допомагає залучити їхню аудиторію. Гастрономічні тури, що поєднують історію з місцевою кухнею, створюють незабутні враження через смакові емоції.

Створення мобільних додатків, які пропонують інформацію про пам'ятні місця, маршрути та інтерактивні карти, може зробити досвід ще більш зручним. Розробка унікальних сувенірів, що відображають історію місць пам'яті, дозволяє туристам забрати частинку досвіду з собою. Ці стратегії можуть ефективно підвищити інтерес до туристичних напрямків в Україні, забезпечуючи незабутні враження та емоційний зв'язок з культурною спадщиною.

Таким чином, місця пам'яті в Україні виступають важливими елементами формування спеціалізованих видів туризму, які не лише сприяють розвитку туристичної галузі, але й допомагають у відновленні національної ідентичності. Завдяки пам'ятним туристичним враженням, які спонукають до повторних візитів, країна може залучити різноманітну аудиторію, зокрема як внутрішніх, так і міжнародних туристів. Упровадження інноваційних маркетингових стратегій, орієнтованих на створення емоційних зв'язків і незабутніх вражень, є ключовим фактором для підвищення конкурентоспроможності України на міжнародному туристичному ринку. Окрім економічних вигод, це також сприяє збереженню історичної пам'яті та культурної спадщини, формуючи глибокий зв'язок між туристами та місцевими громадами. Розвиток та популяризація таких маршрутів, що акцентують на пам'ятних місцях, є важливим кроком у формуванні нового обличчя українського туризму, що підкреслює його унікальність та багатогранність.

Список використаних джерел:

1. Любченко В.В. Роль туризму у сталому розвитку в Україні: виклики та можливості для економіки. *Економіка та суспільство*. 2023. № 57. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-59>
2. Agapito D., Pinto P., Mendes J. Tourists' Memories, Sensory Impressions and Loyalty: In Loco and Post-Visit Study in Southwest Portugal. *Tourism Management*. 2017. Vol. 58. P. 108–118.
3. Andersson T.D. The Tourist in the Experience Economy. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*. 2007. Vol. 7. No. 1. P. 46–58.
4. Braun-Latour K.A., Grinley M.J., Loftus E.F. Tourist Memory Distortion. *Journal of Travel Research*. 2006. Vol. 44. No. 4. P. 360–367.
5. Chandralal L., Valenzuela F.-R. Memorable Tourism Experiences: Scale Development. *Contemporary Management Research*. 2015. Vol. 11. No. 3. P. 291–310.
6. Cho K.W. A Review of Memorable Experiences and Their Implications for Tourism Experiences in Management and Marketing Science. *Mondes du Tourisme*. Articles, 2022. Online since 01 October 2022. URL: <http://journals.openedition.org/tourisme/5053>
7. Kim H., Kim B. The Evaluation of Visitor Experiences Using the Peak-End Rule. *Journal of Heritage Tourism*. 2019. Vol. 14. No. 5-6. P. 1–13.
8. Kim J.H., Ritchie J.R.B., McCormick B. Development of a Scale to Measure Memorable Tourism Experiences. *Journal of Travel Research*. 2012. Vol. 3. No. 2. P. 123–126.
9. Larsen S. Aspects of a Psychology of the Tourist Experience. *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*. 2007. Vol. 7. No. 1. P. 7–18.

10. Marschall S. Tourism and Memory. *Annals of Tourism Research*. 2012. Vol. 39. No. 4. P. 2216–2219.
11. Park S., Santos C.A. Exploring the Tourist Experience: A Sequential Approach. *Journal of Travel Research*. 2017. Vol. 56. No. 1. P. 16–27.
12. Tung V.W.S., Ritchie J.R.B. Exploring the Essence of Memorable Tourism Experiences. *Annals of Tourism Research*. 2011. Vol. 38. No. 4. P. 1367–1386.
13. Wirtz D., Kruger J., Scollon C. N., Diener E. What to do on Spring Break? The Role of Predicted, On-Line, and Remembered Experience in Future Choice. *Psychological Science*. 2003. Vol. 14. No. 5. P. 520–524.

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК ОСНОВА МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Щурова Емілія Іванівна

студентка,

Державний торговельно-економічний університет

Науковий керівник: Лежєцьокова Вікторія Геннадіївна

кандидат економічних наук, доцент,

Державний торговельно-економічний університет

У наш час суспільство значно прогресує, покращуючи та вдосконалюючи новітні технології, які проникають у кожную сферу людського життя та без яких буде неможливе функціонування світової економіки вже через кілька років. Штучний інтелект – це провідна інновація, яка на даному етапі вже охопила більшість ринків, не залишаючи без уваги ринок туристичних послуг. Його інтеграція призвела до трансформаційних змін у тому, як працюють туристичні підприємства, пропонуючи численні переваги для всіх зацікавлених сторін — споживачів, роздрібних торговців та посередників. Від покращення клієнтського досвіду до оптимізації операцій та стимулювання зростання доходів, ІІІ став тим, хто пропонує нову стратегію розвитку туристичної індустрії. Туристичні агенції, засоби розміщення, транспортні послуги, а також служби підтримки клієнтів мають на меті проводити глибші експерименти з ChatGPT та іншими формами генеративного штучного інтелекту для того, щоб зробити подорожі простішими та цікавішими.

Завдяки штучному інтелекту мандрівникам більше не потрібно відвідувати туристичні агентства для того, щоб забронювати необхідні рейси або ж шукати житло. Помічники зі штучним інтелектом та інтелектуальні чат-боти тепер зайняли місце туристичних агентів, що дозволяють майбутнім відвідувачам бронювати рейси та проживання, а також орендувати транспортні засоби онлайн [1].

Наприклад, туристичні агенції потребують новітніх технологій, щоб надавати першокласний сервіс, зокрема це можуть бути платформи на основі штучного інтелекту, які автоматизують повторювані завдання і надають засновану на даних інформацію для поліпшення процесу прийняття рішень. Такі платформи використовують системи рекомендацій, засновані на алгоритмах машинного навчання, щоб пропонувати індивідуальні маршрути подорожей, розміщення та активності на основі особистих уподобань, минулої поведінки та демографічної інформації. Можливості обробки природної мови

дозволяють агентам швидко отримувати доступ до потрібної інформації та відповідати на запити клієнтів.

Поєднуючи людський досвід з ефективністю штучного інтелекту, туристичні агенти можуть надавати чудовий сервіс і водночас залишатися конкурентоспроможними. Наприклад, такі платформи, як Expedia та Kayak, використовують штучний інтелект, щоб пропонувати напрямки, житло та заходи на основі даних та інтересів користувачів про подорожі [2].

Одне з найважливіших застосувань ШІ в готельній індустрії – це обслуговування клієнтів, де чат-боти на основі ШІ використовуються для управління запитам та бронюванням. Така автоматизація значно покращує якість обслуговування, а також дозволяє персоналу готелю зосередитися на складніших питаннях, одночасно надаючи гостям більш швидкі та точні відповіді.

Ще однією перевагою штучного інтелекту є оптимізоване управління доходами, ґрунтоване на аналітиці попередніх даних та ринкових тенденціях, для вдосконалення цінових стратегій. Тобто, готелі можуть максимізувати свій потенціал доходу, динамічно коригуючи ціни залежно від попиту та рівня заповнюваності [4]. Зазначається, що засоби розміщення, які використовують динамічне ціноутворення на основі штучного інтелекту, стали свідками збільшення доходу на 20% та покращення управління прибутковістю [3].

Персоналізація – важливий аспект застосування технології, коли ШІ дозволяє готелям використовувати дані гостей, щоб персоналізувати досвід і заохочувати більшу задоволеність і лояльність. В свою чергу, автоматизація бек-офісних завдань, таких як виставлення рахунків і платежі, дозволяє значно підвищити операційну ефективність, зменшити адміністративний тягар і звести до мінімуму помилки. ШІ також сприяє ініціативам зі сталого розвитку, керуючи енергоспоживанням і забезпечуючи ефективне використання ресурсів пропорційно до рівня заповнюваності. Важливо також те, що ШІ-інструменти аналізують відгуки гостей з різних платформ і визначають тенденції та сфери для вдосконалення, що дає змогу готелям адаптувати свої послуги до вподобань клієнтів [4].

Транспортні перевезення теж не відстають від сучасності й все більше впроваджують штучний інтелект у свою сферу. Поряд з прогновною аналітикою та іншими технологіями, ШІ в будь-якому транспорті може знаходити прогалини в безпеці та запобігати більшій кількості інцидентів на дорозі, в повітрі та в інших місцях. Завдяки такій розробці можна значно покращити ефективність технічного обслуговування. В автономних транспортних засобах ШІ використовується для виявлення та реагування на небезпеки швидше, ніж водій, а також технологія успішно

керує трафіком в режимі реального часу та значно зменшує ризик застрягти у заторі на дорозі [5].

Щодо авіаційного транспорту, то важливо зазначити, що ШІ зараз широко інтегрований у різні аспекти рішень авіаційної галузі – від планування польотів, управління екіпажем та технічного сервісу до обслуговування клієнтів. Таке дедалі ширше впровадження чітко відображається на зростанні ринку. Глобальний обсяг ринку штучного інтелекту в авіації, який оцінювався в 728,05 млн доларів США у 2022 році, і за оцінками, досягне 23 млрд доларів США вже до 2031 року.

Не менш важливим аспектом є те, що алгоритми ШІ покращують управління доходами та збільшують прибутки авіакомпаній, аналізуючи дані для прогнозування попиту та оптимізації цін на квитки. Крім того, ШІ відіграє важливу роль у підвищенні безпеки польотів завдяки технічному обслуговуванню, що робить прогнози, яке мінімізує неочікувані затримки рейсів через проблеми з технічним обслуговуванням.

Так, аналіз відгуків клієнтів на основі ШІ допомагає авіакомпаніям покращувати свої послуги, визначаючи емоційні тенденції пасажирів. Щобільше, автоматизація обміну повідомленнями за допомогою тих самих чат-ботів зі штучним інтелектом дозволяє пасажирам отримувати своєчасні оновлення інформації про рейси та значно спрощує взаємодію з клієнтами. Також технологія допомагає оптимізувати ефективність використання палива, знижуючи експлуатаційні витрати і вплив на навколишнє середовище. Такі розробки покращують загальний досвід подорожей і демонструють вплив ШІ на авіаційний сектор [6].

Дивлячись тільки вперед, можна сказати, що майбутнє штучного інтелекту в подорожах здебільшого зосереджено на ефективних і високо персоналізованих рішеннях, адаптованих до потреб індивідуальних мандрівників. Це бачення означає наступний етап туристичної індустрії та підкреслює глибокий вплив штучного інтелекту на те, щоб зробити подорожі більш зручними, персоналізованими та незабутніми для всіх [7].

Проаналізувавши всі вищезазначені напрямки розвитку штучного інтелекту в туристичній індустрії, важливо підкреслити, що інноваційні технології – це рушійна сила у модерному світі, яка вже через кілька років буде невід’ємною частиною глобальної економіки, зокрема туристичного ринку. Туристичні компанії мають на меті збільшення прибутку та залучення споживачів, а нововведення і є ключем до збільшення доходів та підвищення зацікавленості клієнтів через свою зручність та безпечність. Тобто, впевнено можна зазначити, що наразі туристична індустрія прогресує саме завдяки ефективному впровадженню штучного інтелекту у кожную свою підгалузь, таким чином спрощуючи роботу та покращуючи якість обслуговування клієнтів.

Список використаних джерел:

1. 6 Examples of How AI is Used in the Travel Industry. *Mize*. URL: <https://mize.tech/blog/6-examples-of-how-ai-is-used-in-the-travel-industry/>
2. Benefits and Examples of Artificial Intelligence in Tourism. *Integrio Systems*. URL: <https://integrio.net/blog/benefits-of-ai-in-tourism>
3. Vasoya S. AI in Travel and Tourism in 2024–Navigating the Future of Exploration. *Medium*. URL: <https://medium.com/@shivangivasoya/ai-in-travel-and-tourism-in-2024-navigating-the-future-of-exploration-25ede9fbb31a>
4. Hospitality AI. AI in Hotels. Hotel Artificial Intelligence. *Hotel Payments and Revenue Management Platform*. URL: <https://roh.co/blog/ai-in-hotels-hospitality-ai>
5. Rudkovska O. AI in Transportation: Common Use Cases Shaping the Industry. *Euristiq*. URL: <https://euristiq.com/ai-in-transportation/>
6. AI Revolution in Aviation: Shaping the Future of Air Travel. *Symphony Solutions*. URL: <https://symphony-solutions.com/insights/ai-in-aviation>
7. How is AI reshaping the global travel experience? *World Economic Forum*. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2023/12/how-is-ai-reshaping-the-travel-tourism/>

НАПРЯМ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-428-6-30>

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Балаєв Іван Сергійович

здобувач вищої освіти,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Науковий керівник: Коршикова Рената Сергіївна

кандидат економічних наук,

професор кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Сучасні умови господарювання вимагають від підприємців швидкої реакції на зміни, що відбуваються як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі, оскільки ці зміни мають безпосередній вплив на прибутковість бізнесу. Зміни в зовнішньому середовищі зумовлені дією ряду факторів, що не залежать безпосередньо від діяльності підприємства. До них зазвичай відносять податкову, кредитну та інвестиційну політику держави, розвиток фондового та страхового ринків, а також рівень реальних доходів населення і демографічні тенденції. Внутрішні чинники, які впливають на господарську діяльність, включають обсяг і структуру активів підприємства, а також вартість і структуру джерел їх фінансування. Критично важливою є якість управління як активами, так і капіталом, а також здатність підприємства формувати необхідний фінансовий результат. Врахування впливу зазначених факторів є важливим під час здійснення всебічної оцінки фінансового стану підприємства. Коректна інтерпретація отриманих результатів та своєчасне впровадження відповідних заходів, спрямованих на зміцнення фінансового стану підприємства, дозволить підвищити ефективність господарювання і розширити можливості розвитку підприємства.

Процес оцінки фінансового стану підприємства, як правило, супроводжується такими етапами. По-перше, необхідно чітко визначити мету оцінки, оскільки вона суттєво вплине на вибір підходів до її здійснення. По-друге, здійснюється збір інформації, а також визначаються напрями оцінки і конкретні показники, які дозволять адекватно охарактеризувати фінансовий стан підприємства або його складові

відповідно до визначеної мети. По-третє, проводиться розрахунок обраних показників та їх порівняння з нормативними значеннями. По-четверте, здійснюється детальний аналіз основних причин змін показників, а також характеристика їх досягнутого рівня. По-п'яте, виявляються резерви для поліпшення фінансового стану підприємства і обґрунтовуються заходи, спрямовані на його зміцнення [1–3].

Метою оцінки фінансового стану підприємства є розробка і реалізація заходів, спрямованих на його зміцнення, нарощення потенціалу та розширення можливостей підприємства здійснювати господарську діяльність на основі підвищення рівня прибутковості [4].

Завдання аналізу фінансового стану підприємства полягає у всебічному дослідженні його фінансових ресурсів та ефективності їх використання. Цей процес супроводжується оцінкою платоспроможності та ліквідності підприємства, дослідженням рентабельності діяльності підприємства та його фінансової стійкості, оцінкою ділової активності, виявленням резервів покращення фінансового стану підприємства, прогнозуванням можливих фінансових ризиків, розробкою рекомендацій для поліпшення управління фінансами. Таким чином, аналіз фінансового стану підприємства виконує ключову роль у забезпеченні його ефективної та стабільної діяльності [2; 5].

Отже, оцінка фінансового стану підприємства дозволяє визначити та проаналізувати ключові аспекти його діяльності. По-перше, вона дає можливість встановити ефективність фінансово-господарської діяльності в цілому, а також ефективність використання фінансових ресурсів. Це дозволяє підприємству оцінити, наскільки раціонально воно використовує наявні ресурси для досягнення фінансових цілей. По-друге, оцінка фінансового стану дозволяє визначити рівень кредитоспроможності підприємства, що є важливим при отриманні фінансових ресурсів для підтримки його господарської діяльності. Кредитоспроможність відображає здатність підприємства виконувати свої зобов'язання перед кредиторами. По-третє, оцінка фінансового стану вказує на рівень підприємницького ризику, що пов'язаний з можливістю погашення зобов'язань, здатністю до нарощування активів і залучення інвестицій. Це має ключове значення для визначення рівня фінансової стійкості підприємства та його конкурентоспроможності на ринку. По-четверте, це дозволяє виявити основні пріоритети процесу бюджетування, що сприяє ефективному управлінню фінансовими потоками підприємства, а також визначення політики розподілу та використання прибутку, яка має бути спрямована на підтримку стратегічних цілей підприємства. Загалом, оцінка фінансового стану допомагає виявити причини змін у фінансовому стані, тенденції та пріоритетні напрями розвитку, що дає змогу адаптувати діяльність підприємства до змін у зовнішньому середовищі та забезпечити його стійкий розвиток.

Інформація для оцінки фінансового стану міститься у відповідних формах фінансової звітності, передбаченими нормативно-правовими актами України.

Основних показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, можна згрупувати так:

- показники ліквідності та платоспроможності;
- показники фінансової стійкості, що оцінюють структуру джерел фінансування підприємства;
- показники ділової активності, такі як коефіцієнти оборотності, тривалість обороту виробничих запасів, оборотних засобів, а також тривалість погашення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- показники рентабельності, у т.ч. загальної рентабельності, рентабельності власного капіталу, рентабельності продажу тощо [6].

Проаналізуємо показники фінансового стану підприємства на основі дослідження показників рентабельності ТОВ «КЕРНЕЛ-ТРЕЙД»

Таблиця 1

**Динаміка показників рентабельності діяльності
ТОВ «КЕРНЕЛ-ТРЕЙД» в 2021–2023 рр., %**

Показники	2021	2022	2023
Рентабельність продукції	-44,98	31,49	31,84
Рентабельність продажу	-2,00	7,56	7,05
Рентабельність власного капіталу	-16,67	33,26	15,89
Рентабельність діяльності	-4,02	9,80	8,57

Джерело: [7]

За результатом 2021 року спостерігалось від’ємне значення рентабельності продукції (-44,98%), що свідчить про збитковість виробничого процесу. Це може бути наслідком високих витрат на виробництво як за рахунок цінової складової, такі і за рахунок невірної сформованих норм витрачання ресурсів. У 2022 році ситуація кардинально змінилася, рентабельність досягла 31,49%, що показує суттєве покращення ефективності виробництва та фінансової ситуації загалом. У 2023 році тенденція зростання рентабельності продукції зберіглася (зростання до 31,84%), що свідчить про стабілізацію позитивної динаміки і ефективну діяльність підприємства.

Упродовж 2021 році показник рентабельності власного капіталу демонстрував негативне значення (-16,67%), що вказує на збитковість інвестицій у власний капітал підприємства. У 2022 році він значно покращився (зростання до 33,26%), що свідчить про високий рівень ефективності використання власного капіталу. У наступному 2023 році рентабельність власного капіталу знизилася до 15,89%, що може бути пов’язано із зменшенням прибутку або збільшенням капіталовкладень, однак показник все ще залишався позитивним.

Показник рентабельності діяльності у 2021 році також був негативним (-4,02%) через збитковість операційної діяльності. У 2022 році підприємство продемонструвало значне покращення, рентабельність діяльності зросла до 9,80%, що є свідченням підвищення ефективності операційної діяльності. У 2023 році показник незначно знизився до 8,57%, однак залишився на досить високому рівні, що вказує на збереження ефективності операцій.

Таким чином, підприємство продемонструвало значне покращення фінансових показників у 2022 році після збиткового 2021 року. У 2023 році показники дещо стабілізувалися, що вказує на закріплення позитивних тенденцій попереднього періоду. Незважаючи на незначні зниження деяких показників, підприємство залишається прибутковим і демонструє стабільну динаміку рентабельності.

Отже, оцінка фінансового стану підприємства відіграє важливу роль у визначенні заходів, спрямованих на його зміцнення, збільшення потенціалу та покращення можливостей для подальшого розвитку. Основні завдання аналізу фінансового стану спрямовані на всебічне дослідження платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності підприємства. Аналіз також допомагає виявити резерви для покращення фінансового стану, прогнозувати можливі ризики та розробити рекомендації для підвищення ефективності управління фінансами. Таким чином, фінансовий аналіз є фундаментальним інструментом для підтримання стабільності та забезпечення ефективної діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Ковальчук Т.М., Вергун А.І. Аналіз фінансового стану: теорія, методика, організація: монографія; Чернівець. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці : ЧНУ : Рута, 2020. 175 с.
2. Сарапіна О.А., Пінчук Т.А., Стефанович Н.Я. Практикум з фінансового аналізу: навч. посіб. Херсон. нац. техн. ун-т. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. 225 с.
3. Трусова Н.В., Терещенко М.А. Фінансовий аналіз підприємства: методика та практика: навч. посіб. Тавр. держ. агротехнол. ун-т. 2-ге вид. Мелітополь : Мелітоп. міськ. друк., 2019. 272 с.
4. Стеценко С.П., Сорокіна Л.В., Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз та економічна діагностика : навч. посіб. Київ. нац. ун-т будва і архітектури. Київ : КНУБА, 2019. 159 с.
5. Марусяк Н.Л. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 172 с.
6. Яцух О.О., Захарова Н.Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2018. № 3. С. 173–180. URL: http://econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/29_68_3/35.pdf
7. 31454383 – ТОВ "КЕРНЕЛ-ТРЕЙД". Фінансова звітність за 2023 рік. Clarity Project. URL: <https://clarity-project.info/edr/31454383/finances>

РОЗВИТОК СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ В УКРАЇНІ

Бельхадрі Аміра Нуреддінівна

магістрантка,

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

Судово-бухгалтерська експертиза (СБЕ) є важливим елементом забезпечення правосуддя в Україні, оскільки сприяє виявленню фінансових правопорушень і захисту економічних інтересів держави та бізнесу. З огляду на збільшення кількості фінансових злочинів і підвищення складності економічних спорів, потреба в удосконаленні цього інституту постійно зростає. Завдання СБЕ полягає в аналізі фінансово-господарської діяльності для обґрунтування експертних висновків щодо об'єктивного стану справ у конкретних справах. Історичні корені судово-бухгалтерської експертизи в Україні сягають ще часів Радянського Союзу, коли ця галузь була частиною загальної системи судових експертиз, що мала яскраво виражений адміністративно-командний характер. З моменту здобуття незалежності Україна почала активний процес реформування своєї економіки та правової системи, що вимагало також модернізації системи судової експертизи, включаючи СБЕ. На ранніх етапах незалежності судово-бухгалтерська експертиза здійснювалася переважно на базі державних установ, таких як Міністерство фінансів, органи прокуратури та міністерства юстиції. Проте, згодом почав розвиватися і приватний сектор експертної діяльності. Ключовими етапами в розвитку СБЕ стали реформи судової системи та зміни в нормативно-правовому забезпеченні. Україна поступово переходила від радянської моделі до більш гнучких механізмів судової експертизи, орієнтованих на ринкові умови та міжнародні стандарти. Це зумовило створення правової бази для діяльності судових експертів-бухгалтерів, яка регулює права, обов'язки та відповідальність експертів. Важливим кроком у становленні судово-бухгалтерської експертизи стало ухвалення Закону України «Про судову експертизу» в 1994 році, який визначив основні правові засади проведення експертиз. Закон регламентує діяльність експертів і встановлює порядок залучення їх до судових справ. Окрім цього закону, важливими документами, які регулюють діяльність судово-бухгалтерської експертизи, є постанови Кабінету Міністрів України та нормативні акти Міністерства юстиції. Нормативно-правове регулювання передбачає також затвердження методичних рекомендацій і стандартів, що визначають правила

проведення експертиз у конкретних галузях. Наприклад, Міністерство юстиції України розробило «Методичні рекомендації з проведення судово-бухгалтерських експертиз», які визначають порядок аналізу фінансової звітності, виявлення фактів порушень у бухгалтерському обліку та інші аспекти експертної діяльності. Ключовими напрямками вдосконалення нормативної бази є інтеграція міжнародних стандартів фінансового контролю, зокрема Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) та Міжнародних стандартів аудиту (МСА), у процес проведення судово-бухгалтерських експертиз. Ефективність судово-бухгалтерської експертизи в Україні залежить від застосування сучасних методів та інструментів, які дають змогу проводити детальний аналіз фінансових операцій, облікових записів та господарської діяльності суб'єктів господарювання. Серед основних методів, що використовуються в СБЕ, виділяють:

- Документальний метод – аналіз первинних документів бухгалтерського обліку для виявлення недоліків, помилок або зловживань.
- Балансовий метод – порівняння показників балансу для виявлення порушень у веденні обліку.
- Метод експертних оцінок – залучення до експертизи кваліфікованих фахівців для встановлення реальних фінансових результатів діяльності підприємств.
- Порівняльний аналіз – аналіз різних періодів діяльності підприємства для визначення тенденцій і можливих відхилень у фінансових показниках.

Завдяки розвитку інформаційних технологій в Україні з'являються нові інструменти для обробки великих обсягів даних, що дозволяє більш точно виявляти порушення у фінансовій звітності. Використання сучасних програмних продуктів, таких як системи електронного документообігу, аналітичні платформи та спеціалізовані програми для судово-бухгалтерського аналізу, робить процес експертизи швидшим і ефективнішим. Незважаючи на значний розвиток судово-бухгалтерської експертизи в Україні, існують певні проблеми, які потребують вирішення. Однією з основних проблем є недостатня кількість кваліфікованих фахівців у цій сфері. Підготовка експертів-бухгалтерів вимагає не лише глибоких знань у сфері бухгалтерського обліку та аудиту, але й практичного досвіду у фінансових розслідуваннях та судовій практиці. На сьогодні існує обмежена кількість навчальних програм, які готують спеціалістів із судово-бухгалтерської експертизи. Ще однією проблемою є відсутність єдиної методології для проведення експертиз. В Україні досі немає стандартів, які б регулювали всі аспекти експертної діяльності у фінансовій сфері. Це може призводити до різних підходів до проведення експертиз, що ускладнює процес формування об'єктивних і чітких висновків. Крім того, взаємодія між державними органами та приватними експертами

також стикається з певними труднощами. Часто державні органи недостатньо залучають незалежних експертів до судових справ, що може призводити до упереджених або недостатньо об'єктивних висновків.

Незважаючи на виклики, розвиток судово-бухгалтерської експертизи в Україні має значні перспективи. Інтеграція міжнародного досвіду, впровадження новітніх технологій та вдосконалення нормативно-правової бази сприятиме підвищенню якості експертних досліджень.

Одним із ключових напрямків подальшого розвитку СБЕ є впровадження міжнародних стандартів аудиту та бухгалтерського обліку. Це дозволить уніфікувати процес проведення експертиз та забезпечити його відповідність міжнародним практикам. Крім того, співпраця з міжнародними організаціями, такими як Міжнародна асоціація судових бухгалтерів (ІАВРА) або Міжнародний інститут судових експертів, може сприяти обміну досвідом та підвищенню професійного рівня українських фахівців. Також перспективним є розвиток цифрових технологій для проведення судово-бухгалтерської експертизи. Використання штучного інтелекту та аналітичних систем дозволить автоматизувати багато рутинних процесів та підвищити точність аналізу фінансової звітності. Це стане важливим інструментом для зниження впливу людського фактора на результати експертиз і прискорення їхнього проведення.

Судово-бухгалтерська експертиза в Україні продовжує розвиватися, набуваючи нових форм і методів. Її роль у забезпеченні правосуддя зростає, а потреба в її вдосконаленні стає все більш актуальною в умовах сучасної ринкової економіки. Важливими завданнями залишаються підвищення кваліфікації експертів, інтеграція міжнародних стандартів і впровадження нових технологій у процес проведення експертиз. Розв'язання існуючих проблем сприятиме підвищенню якості та об'єктивності судово-бухгалтерських досліджень, що, у свою чергу, зміцнить фінансову дисципліну та правопорядок в Україні.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про судову експертизу» від 25 лютого 1994 року № 4038-ХІІ.
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку проведення судових експертиз» від 08 вересня 1995 року № 690.
3. Методичні рекомендації з проведення судово-бухгалтерських експертиз, затверджені Міністерством юстиції України. Київ, 2020.
4. Сахарова Л.М. Судово-бухгалтерська експертиза: навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2018.
5. Махінов К.С. Судово-бухгалтерська експертиза: організація та методика. Київ : Алерта, 2019.
6. Бутусова Н. Судово-бухгалтерська експертиза: сучасні виклики та перспективи розвитку. *Економіка України*. 2022. № 3. С. 53–58.
7. Дяченко В.М. Судово-бухгалтерська експертиза: теорія та практика. Харків : Право, 2021.
8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та аудиту (МСБО, МСА). Київ : Інститут фінансів України, 2023.

КЕШБЕК: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

Голуб Наталія Олександрівна

аспірант,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування,

*Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного*

У сучасному діловому середовищі безпека та зростання залежать від подолання безлічі ризиків. Простого моніторингу законодавчих змін або даних про контрагентів недостатньо.

За останні роки економіка України зазнала великих змін. Підприємства або згорнули своє виробництво, або зменшили його, що спричинило зменшення товарів та зменшення прибутків. Для підтримки внутрішнього попиту на вітчизняні товари і послуги та сприяти відновленню економіки України було розроблено експериментальний проект щодо надання державної грошової допомоги покупцям товарів та послуг українського виробництва в рамках Всеукраїнської економічної платформи «Зроблено в Україні» [1]. Наразі в програмі беруть участь 11 банків: Приватбанк, Ощадбанк, «Сенс банк», А-банк, ПУМБ, Укрсиббанк, monobank («Універсал банк»), Акордбанк, «Глобус», Укргазбанк, «Банк кредит Дніпро».

Брати участь в експериментальному проекті можуть продавці які знаходяться на загальній системі оподаткування, виробник товарів здійснює виготовлення товару на території України для задоволення споживчих потреб, оплата має бути безготівковою; суму кешбека можна використати тільки на цілі зазначені у Постанові.

З метою взаємодії між Міністерством економіки, Міністерством цифри, розрахунковим банком, агентом експериментального проекту та технічним адміністратором інформаційної системи, технічним адміністратором Єдиного державного вебпорталу електронних послуг (Портал Дія) укладаються договори про інформаційну взаємодію, якими регулюються питання щодо механізму та каналів інформаційного обміну, обсяг, зміст, формат та структура інформації, що передається.

Для того щоб покупець отримав кешбек, відповідно до діючою програми, потрібно щоб всі учасники були включені для реалізації данної операції. А саме продавець, виробник, банк, державна платформа на основі «Дії» та покупець.

Економічне обґрунтування кешбеку полягає в зацікавленості як посередників, так і кінцевих надавачів товарів послуг, кожен учасник отримує свої вигоди. Розглянемо кожного, перший, організатор він же виробник – підвищенні обсягів продажів. Наступний банк, який є посередником, через нього проходять платежі – отримує дохід від використання емітованих карток в безготівкових розрахунках. Наступний це Інтернет-майданчики – кінцеві надавачі товарів/послуг які і регулюють обсягів своїх продаж, попит та клієнтів.

Кешбек (від англ. *cashback* – повернення готівки) – миттєве або відтерміноване повернення покупцю частини коштів (у грошовій або негрошовій формі), витрачених на оплату товарів або послуг, з метою підвищення обсягів продажів [1].

Так, кешбек – це державна грошова допомога, яка нараховується у відсотковому співвідношенні від вартості придбаного безготівковим розрахунком з використанням платіжної картки товару українського виробництва та може бути використана на умовах, передбачених Порядком № 952, пп. 4 [2].

Розмір кешбеку в магазинах може бути різним, але, як правило, встановлюється у певному відсотку від витраченої суми. Кешбек можна отримати на банківську карту, мобільний телефон або електронний гаманець, та витратити на свій розсуд, без прив'язки до магазину, який його надав. Правила кешбеку, як і щодо будь-яких інших заходів для залучення покупців, затверджуються і розповсюджуються продавцями.

Але найбільш поширеними є наразі програми кешбеку від банків – для клієнтів, які розраховуються картками. Зараз майже у кожного комерційного банку є партнерські заклади, в яких діє програма щодо повернення частини коштів його клієнтів. Для того, щоб можна було скористатися кешбеком в таких закладах, потрібно оформити в цьому банку картку, до якої підключена послуга кешбеку. Під час оплати певних послуг чи товарів за такою карткою з кешбеком на рахунок картки повертається певний відсоток від витрачених коштів.

Термін «кешбек» був вперше застосований у США в 1970-х роках у сфері використання кредитних карток. Зазвичай, він тоді становив 1–2% і виплачувався раз на рік наприкінці кожного грудня.

В Україні на сьогодні, кешбек нараховується в розмірі 10 % вартості товарів українського виробництва, придбаних покупцем у попередньому (звітному) місяці. Сума кешбеку, нарахована одному покупцю за придбані у попередньому місяці товари українського виробництва, не може бути меншою ніж 2 грн та не може перевищувати 3000 грн.

Гроші, зараховані на спеціальний рахунок, можуть бути використані отримувачем кешбеку до 31 січня наступного бюджетного періоду (тобто кешбек за 2024 рік потрібно використати до 31.01.2025), як прописано в Постанові. Використання сум кешбеку можна використати: [1].

- оплата комунальних, ветеринарних, транспортних, стоматологічних, інформаційних послуг;
- придбання військових облігацій внутрішньої державної позики згідно із законодавством;
- фінансування заходів, пов'язаних з відсіччю збройної агресії проти України та ліквідацією її наслідків, забезпеченням національної безпеки та оборони, відновленням, підтримкою і розвитком України, наданням гуманітарної допомоги згідно із законодавством.

За своєю суттю кешбек є доходом. Дохід це – будь-який дохід, отриманий особою від будь-яких видів її діяльності на території України. Таким чином, повернення частини витрачених коштів за здійснення покупки є доходом, а отже підлягає оподаткуванню на загальних підставах [3]. Отже з нього стягують податок з доходів фізичних осіб – 18% та військовий збір – 5% з жовтня.

На сьогодні відсутні пояснення в податковому кодексі щодо оподаткування даних сум для учасників які мають кешбек в рамках Всеукраїнської економічної платформи «Зроблено в Україні». Дана програма надання державної грошової допомоги покупцям товарів та послуг українського виробництва т.т повинна мати пільги та підтримку.

А саме податок на прибуто, податок на доходи фізичних осіб та військовий збір.

Список використаних джерел:

1. Постанова «Про реалізацію експериментального проекту щодо надання державної грошової допомоги покупцям товарів та послуг українського виробництва в рамках Всеукраїнської економічної платформи “Зроблено в Україні”». Затверджена кабінетом Міністрів України № 952 від 20.08.2024. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-realizatsiiu-eksperymentalnoho-proektu-shchodo-nadannia-derzhavnoi-hroshovoi-dopomohy-s952200824>
2. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B5%D1%88%D0%B1%D0%B5%D0%BA>
3. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ЗМІН

Мазоренко Марія Володимирівна

здобувач наукового ступеня доктора філософії,

Державний біотехнологічний університет

Науковий керівник: Поливана Людмила Анатоліївна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри обліку, аудиту і оподаткування,

Державний біотехнологічний університет

Цифровізація економіки трансформує як виробничі, так і управлінські та облікові процеси в аграрних підприємствах. Сучасні технології, такі як штучний інтелект, Інтернет речей (ІоТ), хмарні сервіси та блокчейн, змінюють підходи до організації бухгалтерського обліку, підвищуючи його ефективність, прозорість і інтеграцію у виробничі процеси. Аграрний сектор, з його значними ресурсними потребами та сезонними циклічностями, потребує особливої уваги до оптимізації облікових процесів у контексті цифрової трансформації. Це дослідження вивчає методологічні основи організації бухгалтерського обліку в аграрних підприємствах у цифровому середовищі, а також пропонує концепцію «цифрового агрообліку», яка враховує сучасні технологічні тенденції та специфіку аграрного виробництва.

Організація бухгалтерського обліку в аграрних підприємствах характеризується специфічними вимогами, пов'язаними з особливостями сільськогосподарського виробництва. Одна з основних складових – це облік біологічних активів. Біологічні активи, що охоплюють як тваринництво, так і рослинництво, мають динамічну природу, оскільки їх вартість змінюється протягом життєвого циклу. Цей аспект створює певні труднощі в оцінці та веденні обліку. Важливо постійно моніторити їхній стан, що можна забезпечити за допомогою сучасних технологій, таких як дрони та сенсори, що дозволяють автоматично фіксувати умови зростання або утримання активів, наприклад рівень вологості ґрунту чи температурні показники [1, с. 33]. Далі, витрати на виробництво аграрної продукції є сезонними, що накладає певні особливості на їх облік. Виробничий процес у сільському господарстві може тривати кілька місяців, а витрати розподіляються нерівномірно протягом цього періоду. Традиційні методи обліку витрат не завжди відповідають таким циклічним особливостям сільськогосподарської діяльності, тому цифрові рішення

стають необхідними для автоматизації облікових операцій, що дозволяє підвищити точність обліку та зменшити ризики помилок [2, с. 45].

Ще одним важливим аспектом є облік земельних ресурсів, які є головним активом аграрних підприємств. Земля потребує особливої уваги через її ключову роль у виробництві. Традиційні методи обліку земельних ресурсів не завжди забезпечують належну точність та деталізацію. Однак сучасні геоінформаційні системи (ГІС) дозволяють інтегрувати дані про земельні ділянки з іншими обліковими системами підприємства, що значно спрощує аналіз інформації про ефективність використання землі [3, с. 58].

З розвитком технологій виникає потреба в перегляді традиційних методів ведення обліку. Цифрові рішення стають основним інструментом оптимізації облікових процесів, що зумовлює необхідність формування нової концепції – «цифрового агрообліку». Це поняття охоплює комплексний підхід до використання цифрових інструментів у бухгалтерському обліку аграрних підприємств, що включає автоматизацію, інтеграцію даних з різних джерел та підвищення прозорості облікових операцій.

Однією з ключових складових концепції є використання цифрових платформ для автоматизації облікових процесів. Такі платформи забезпечують інтеграцію фінансових та виробничих даних, що дозволяє аграрним підприємствам ефективніше управляти своїми ресурсами. Зокрема, ERP-системи (системи планування ресурсів підприємства) дозволяють відстежувати фінансові операції на всіх етапах виробничого процесу, від закупівлі сировини до продажу готової продукції [4, с. 77].

Хмарні технології також відіграють важливу роль у цифровізації бухгалтерського обліку. Використання хмарних платформ забезпечує доступ до даних у режимі реального часу з будь-якої точки світу, що особливо важливо для аграрних підприємств з розподіленими структурами. Це дає можливість швидко приймати управлінські рішення на основі актуальних фінансових даних [5, с. 70]. Окрім того, хмарні рішення забезпечують високу надійність зберігання даних та їх захист від втрат або пошкоджень.

Іншим важливим елементом цифрового агрообліку є використання блокчейн-технологій. Блокчейн дозволяє створювати прозорі та незмінні реєстри фінансових операцій, що забезпечує високий рівень надійності та довіри між учасниками аграрних ланцюгів постачання. Важливою перевагою є можливість впровадження смарт-контрактів, які автоматично виконують договірні зобов'язання між сторонами без необхідності в посередниках [6, с. 33].

Інтернет речей (IoT) також має значний потенціал для розвитку агрообліку. За допомогою IoT-сенсорів можна автоматично відстежувати ключові показники, що впливають на стан біологічних активів, такі як

вологість ґрунту, температура та освітленість. Ці дані допомагають аграріям ефективніше керувати ресурсами, мінімізуючи втрати та підвищуючи продуктивність сільськогосподарського виробництва [7, с. 55].

Цифровізація бухгалтерського обліку в аграрних підприємствах відкриває широкі можливості для підвищення точності та прозорості фінансових операцій. Однією з головних переваг є зменшення обсягу ручної роботи, що автоматично знижує ймовірність помилок та прискорює процес підготовки фінансової звітності. Окрім того, цифрові технології дозволяють оперативно отримувати фінансові дані, що робить управлінські рішення більш обґрунтованими [8, с. 98].

Однак впровадження цифрових рішень супроводжується певними викликами. Одним із основних є високі витрати на впровадження сучасних технологій, таких як блокчейн чи IoT-системи. Крім того, виникає потреба в підвищенні кваліфікації персоналу, що працює з новими цифровими інструментами. Це вимагає інвестицій у навчання та адаптацію співробітників до нових умов [9, с. 90]. Також важливим аспектом є питання кібербезпеки, оскільки аграрні підприємства, що впроваджують цифрові рішення, стикаються з новими ризиками, пов'язаними із захистом даних [10, с. 12].

Цифровізація бухгалтерського обліку в аграрних підприємствах відкриває нові можливості для оптимізації управлінських процесів, підвищення продуктивності та прозорості облікових даних. Водночас, вона потребує ретельного планування та впровадження, з урахуванням специфіки сільськогосподарського виробництва та можливих викликів. Концепція «цифрового агрообліку» передбачає комплексний підхід до інтеграції сучасних технологій у процеси обліку, що забезпечить більш ефективне управління аграрними підприємствами в умовах цифрової економіки.

Список використаних джерел:

1. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах: статистична інформація. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zv/ikt/arh_ikt_u.html
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
3. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. New York: Crown Business, 2017.
4. Deloitte. Digital disruption in agriculture: A challenging opportunity for the industry. URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/topics/industry-4-0/digital-disruption-in-agriculture.html>
5. Weber R. Blockchain and the Future of Agricultural Finance. *Journal of Agricultural Economics*. 2020. Vol. 10. No. 2. P. 28–36.
6. Singh S., Gupta A. Internet of Things and its Applications in Agricultural Sector. *Journal of Emerging Trends in Computing and Information Sciences*. 2021. Vol. 12. No. 4. P. 44–57.
7. Brown P., Taylor J. Cloud Computing in Agriculture: Applications and Trends. *International Journal of Agricultural Science*. 2022. Vol. 13. No. 5. P. 56–72.

8. Hutton W. Cybersecurity in Agriculture: Risks and Solutions. *Journal of Agribusiness Management*. 2023. Vol. 21. No. 1. P. 12–25.
9. Davis M. The Role of Digital Platforms in Transforming Agribusiness. *Harvard Business Review*. 2023. Vol. 101. No. 3. P. 90–103.
10. Jones T., Lee R. Assessing the Impact of Digital Technologies on Agricultural Productivity. *Agricultural Economics Research Review*. 2022. Vol. 29. No. 4. P. 118–133.

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Макарович Вікторія Костянтинівна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту,
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II*

Вейгеші Віталіна Іванівна

*здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II*

Податок на додану вартість є одним з основних податків в Україні та відіграє значну роль у формуванні державного бюджету країни. Правильний облік ПДВ є ключовим для успішного ведення бізнесу та мінімізації податкових ризиків.

Податок на додану вартість (ПДВ) – це непрямий податок, який сплачується на кожному етапі виробництва або реалізації товарів та послуг, але в кінцевому результаті його покриває кінцевий споживач. ПДВ є об'єктом обліку як для підприємств, так і для державних органів, оскільки його сума має бути чітко зафіксована на різних етапах економічної діяльності.

Механізми справляння ПДВ спрямовані на те, щоб забезпечити справедливе і своєчасне стягнення цього податку на кожному етапі виробничого та збутового процесу. ПДВ належить до непрямих податків, і його основний тягар лежить на кінцевому споживачі, хоча його стягують та перераховують до бюджету суб'єкти господарювання, платники ПДВ.

Механізм справляння ПДВ в Україні – комплекс законодавчого забезпечення, заходів і послідовність їх використання органами державної податкової служби щодо справляння та внесення належної податку до бюджету. Справляння ПДВ передбачає насамперед дії уповноважених державних органів, що не виключає активності платника податку. У цьому процесі механізм справляння ПДВ передбачає самостійне обчислення і сплату платником належних сум ПДВ та певні чітко визначені дії, які стосуються конкретного платника зі сторони органів держави. Ухилення від сплати ПДВ виконується тоді, коли платник не вносить належних коштів до бюджету чи робить це несвоєчасно і не в повному обсязі. Основними елементами загального механізму сплати ПДВ є: 1) контроль та забезпечення сплати ПДВ; 2) добровільна сплата фізичними і юридичними особами; 3) стягнення ПДВ [1, 41].

Основні елементи механізму справляння ПДВ узагальнено на рис. 1.



Рис. 1. Елементи механізму справляння ПДВ

ПДВ як об'єкт обліку – це складний механізм, який передбачає ретельне документування всіх операцій, пов'язаних з нарахуванням і сплатою цього податку, а також контроль з боку держави для забезпечення прозорості адміністрування ПДВ.

При визначенні ПДВ як об'єкту обліку варто виокремити наступні облікові процеси механізму справляння ПДВ (Таблиця 1).

Таблиця 1

Механізми справляння ПДВ через призму облікових процесів

Критерій	Характеристика
1	2
Нарахування ПДВ на кожному етапі виробництва та реалізації	Основний принцип справляння ПДВ полягає в тому, що податок додається до вартості товару або послуги на кожному етапі створення вартості. Кожен учасник економічного ланцюжка (виробник, постачальник, дистриб'ютор, роздрібний продавець) додає ПДВ до ціни свого товару або послуги.
Формування податкового зобов'язання та податкового кредиту	Механізм податкових зобов'язань та податкового кредиту забезпечує ефективність справляння ПДВ. Коли підприємство продає товари або послуги, воно нараховує ПДВ і вказує цю суму як податкові зобов'язання. Проте, водночас, підприємство може відшкодувати (відняти) сплачений ПДВ, коли воно купувало товари або послуги для свого виробництва, що і називається податковим кредитом. Таким чином, підприємство сплачує до бюджету лише різницю між нарахованим ПДВ і тим ПДВ, який воно вже сплатило своїм постачальникам. В рамках відображення в бухгалтерському обліку операцій з ПДВ облікова інформація акумулюється на рахунку 64 «Розрахунки за податками й платежами» в розрізі субрахунків: 643 «Податкові зобов'язання», 644 «Податковий кредит».

1	2
Документування ПДВ (податкові накладні та реєстри ПДВ)	Для обліку ПДВ важливо правильно оформлювати документи, зокрема податкові накладні, які підтверджують як нарахування податкових зобов'язань, так і право на податковий кредит. Податкова накладна є одним із найважливіших документів для підтвердження нарахованого ПДВ та права на податковий кредит. Це документ, що видається продавцем покупцю при здійсненні продажу товарів або послуг. Він підтверджує факт сплати ПДВ і є основою для включення його у звітність. Всі податкові накладні повинні бути зареєстровані в єдиному реєстрі податкових накладних (в Україні – ЄРПН), що дозволяє контролювати рух податку та прозорість його адміністрування.
Звітність	Підприємства, які є платниками ПДВ, зобов'язані регулярно подавати податкові декларації до податкових органів. У цих деклараціях відображається загальна сума нарахованого ПДВ (податкові зобов'язання) та сума податкового кредиту за певний період. Звітність може бути щомісячною або щоквартальною залежно від розміру підприємства та обсягу його операцій. Це дозволяє контролювати справляння ПДВ і забезпечувати надходження податку до бюджету
Відшкодування ПДВ	Якщо сума податкового кредиту перевищує податкові зобов'язання підприємства, виникає право на відшкодування ПДВ. Це часто стається, коли підприємство експортує продукцію, оскільки експортні операції звільнені від ПДВ. Однак механізм відшкодування ПДВ супроводжується строгим контролем з боку податкових органів, щоб запобігти шахрайству. Для цього проводяться перевірки, які підтверджують факт реального здійснення операцій та наявність податкових накладних.
Автоматизовані системи контролю ПДВ	Сучасні технології дозволяють автоматизувати процес контролю за ПДВ. Наприклад, в Україні використовується система електронного адміністрування ПДВ (СЕА ПДВ), яка забезпечує постійний моніторинг податкових накладних і звітності платників ПДВ. Система автоматично зіставляє суми податкових зобов'язань і кредитів, що допомагає виявляти можливі порушення та зловживання.
Санкції за порушення	Важливою частиною механізму справляння ПДВ є відповідальність за порушення податкового законодавства. Підприємства, які порушують правила нарахування, сплати або подання звітності з ПДВ, можуть бути притягнуті до відповідальності у вигляді штрафів або навіть кримінальної відповідальності за особливо важкі порушення. Цей аспект є важливим для забезпечення дисципліни в процесі справляння податку.

Джерело: сформовано авторами за джерелами [2; 3]

Таким чином, механізм справляння ПДВ є по суті механізмом обліку, в якому функцію обліку виконують особи, що зареєстровані як платники ПДВ.

Механізми справляння ПДВ включає ряд етапів, починаючи від нарахування податку і закінчуючи його сплатою до бюджету. Важливими елементами цього процесу є податкові накладні, автоматизовані системи контролю, звітність. Ефективне функціонування цих механізмів дозволяє забезпечити стабільні надходження до бюджету та сприяє розвитку економіки. Правильний облік ПДВ є обов'язковим для всіх платників податку і вимагає дотримання чинного законодавства та застосування сучасних методів обліку.

Список використаних джерел:

1. Волканов В.Д. Напрями розвитку форм та методів застосування ПДВ в Україні. *Збірник наукових праць Тернопільської академії народного господарства*. Вінницький інститут економіки. Вінниця, 2004. 47 с.
2. Оксенюк О.І. Фіскальна ефективність податку на додану вартість в економіці України. автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Львів, 2016. 22 с.
3. Податковий кодекс України. Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами і доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕЗЕРВІВ ПІД ЧАС ФОРС-МАЖОРУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Трохименко Ірина Олександрівна

аспірант,

Національний науковий центр

«Інститут аграрної економіки»

На сьогодні постає питання достовірної інформації у фінансовій звітності щодо створення резервів. Проблема формування безпечних умов ведення балансу при створенні та використанні резервів під час форс-мажору стоїть надзвичайно гостро, що спричинено складними умовами ведення фінансово-господарської діяльності, а також відсутність ефективної методики ведення резервів сумнівних боргів та забезпечення на виплати відпусток. При нарахуванні резерву сумнівних боргів під час форс-мажору дозволяє використовувати резерв в балансі для закриття дебіторську заборгованість. Але для цього потрібний сертифікат Торгово-промислової палати, який виданий безпосередньо такому дебітору. Однак щодо простроченої дебіторської заборгованості в умовах форс-мажору маємо у більшості лише загальний лист Торгово-промислової палати від 28.02.2022 р. № 2024/2.0-7.1. Він звільняє від сплати зобов'язань лише на період форс-мажору та воєнного стану. Для списання доведеться чекати закінчення воєнного стану, адже платоспроможність дебітора ще може відновитися [2].

Тому створення резерву допоможе оцінити дебіторську заборгованість реалістичніше й показати в активах у тій сумі, яка може бути погашена насправді (без сумнівних боргів).

Резерв сумнівних боргів створюють під дебіторську заборгованість, яка відповідає таким умовам:

- є поточною (тобто виникла під час нормального операційного циклу або буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу);
- є фінансовим активом (тобто буде погашена грошовими коштами або іншим фінансовим активом, п. 4 НП(С)БО 13). Тому за товарною дебіторською заборгованістю за виданими авансами резерв не створюють (п. 7 НП(С)БО 10);
- не придбана і не призначена для продажу;
- є сумнівною (тобто щодо якої існує невпевненість у її погашенні боржником, п. 4 НП(С)БО 10) [3].

Створення резерв сумнівних боргів – це основа обачності і достовірності оцінки дебіторської заборгованості, так як частина її може

бути не погашена, а отже, по факту актив відсутній. З вище сказаного випливає уточнення фінансового результату підприємства, так як нараховуються витрати. Використання резерву сумнівних боргів на підприємстві – достовірність фінансової звітності, точність в обліку. Невизначеність виникає, коли підприємство отримує інформацію про боржника. Інформація може бути отримана в процесі листування з підприємствами-боржниками, внаслідок відсутності платежів від боржника протягом тривалого часу або в результаті отримання інформації про несприятливий фінансовий стан боржника. Резерв сумнівних боргів – це те, що необхідно створити компанії. Резерв сумнівних боргів, на мою думку, необхідно формувати після появи перших сумнівних боргів. На кожну дату балансу слід дивитися на резерв. Якщо компанія добре керує своєю дебіторською заборгованістю і ліквідує всі свої борги, вона отримає нульове значення резерву сумнівних боргів.

Ще один важливим резервом, який необхідний під час форс-мажору це забезпечення на виплати відпусток(резерв на відпустку). Чому цей резерв є актуальним на даний час?

По-перше, підприємству ведення резерву на відпустку визначаються щомісяця і формуються витрати. Як наслідок, резерв на оплату відпусток стосується витрат звітного року. Отже, за рахунок резерву нараховується оплата поточних відпусток разом з нарахуванням ЄСВ (або компенсацію за невикористану відпустку при звільненні). При створенні резерву на відпустку під час форс-мажору чи воєнного стану на підприємстві передбачає рівномірне визнання витрат на оплату відпустки в поточному році. Якщо цього не зробити, то витрати визнаватимуться за фактом надання відпусток. Це порушує правило (і дату) визнання витрат у фінансовій звітності.

По-друге, не нарахування резерву відпусток може свідчити про ведення бухгалтерського обліку з порушенням установленого порядку. За таке порушення у ст. 164 2 КУпАП передбачено адміністративний штраф у розмірі від 8 до 15 НМДГ, тобто від 136 до 255 грн [1]

Спотворення показників фінансової звітності за рахунок не нарахування (некоректного нарахування) резерву відпусток можна трактувати і як надання недостовірних статистичних спостережень. За це порушення передбачено штраф за ст. 186 3 КУпАП у розмірі від 10 до 15 НМДГ (від 170 до 255 грн) [1].

Згідно з пунктом 17 ПСБО 11, підприємство має використовувати забезпечення тільки для відшкодування тих витрат, для покриття яких вони створювалися.

Тобто за рахунок резерву відпусток підприємство може нарахувати:

1) оплату щорічних основних відпусток та додаткових відпусток (працівникам із дітьми, за роботу зі шкідливими та важкими умовами

праці, додаткової щорічної за особливий характер праці, інших щорічних додаткових, передбачених законодавством);

2) оплату компенсацій за невикористані дні відпустки;

3) оплату ЕСВ від суми оплати відпусток і компенсацій [4].

Формування безпечних умов функціонування та розвитку українських підприємств усе більше пов'язані зі здатністю ефективно ведення бухгалтерського балансу, щодо ведення резервів під час війни. Резерви сумнівних боргів – це один з допоміжних елементів під час погашення дебіторської заборгованості. Отже, можна дійти висновку що під час даної ситуації в країні є ефективним створення резерву сумнівних боргів і та їх достовірне відображення в балансі дає можливість підприємству покривати збитки від дебіторів. Але ж все поетапна система при формуванні резерві сумнівних боргів треба щоб методи при використанні резервів були чітко описані в обліковій політиці. Без цього ви не маєте право використовувати резерв для закриття заборгованостей. Резерв на відпуску – обов'язковою умовою для підприємств, які на загальній системі оподаткування. Не нарахування резерву відпусток можна розцінити як ведення бухгалтерського обліку з порушенням установленого порядку й унесення неправдивих даних до фінансової звітності. За це порушення посадовцям підприємств загрожує адміністративна відповідальність. Подальші наукові дослідження, які стосуються питання формування вище викладених резервів під час форс-мажору повинні бути спрямовані на професійне судження бухгалтера, як основного суб'єкта формування достовірної інформації на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 № 8073-X. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/158903__601182

2. Листом від 28.02.2022 року № 2024/02.0-7.1 Торгово-промислової палати. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/MUS36779?utm_source=biz.ligazakon.net&utm_medium=news&utm_content=bizpress01&_ga=2.93883293.1801653212.1678971169-947691597.1678971169

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237 (в редакції від 09.08.2013). База даних «Законодавство України». ВР України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>

5. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.1994 року № 334/94. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0>

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Цебень Руслан Людвікович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування,

Національний університет «Острозька академія»

Досенко Єлізавета Русланівна

здобувач вищої освіти,

Національний університет «Острозька академія»

Питанням економічної сутності податку на додану вартість, його адміністрування та сплати присвячені праці таких вітчизняних вчених як К. Безверхий, А. Бурківська, Т. Бутинець, Ю. Григоренко, Л. Гуцаленко, Н. Здирко, О. Кушніренко, О. Малишкін, Т. Мараховська, Л. Очетертько, Р. Сидоренко, А. Чирва, О. Юрченко та ін. Незважаючи на численні праці вчених існуюча система обліку та контролю податку на додану вартість не спроможна в повній мірі забезпечити зростаючі інформаційні потреби управлінського персоналу підприємств у зв'язку із численними змінами податкового законодавства, що викликає потребу подальших досліджень.

Винахідником податку на додану вартість вважається німецький науковець, урядовий консультант і бізнесмен доктор Вільгельм фон Сіменс, який винайшов «покращений податок з обороту. Покращення полягало у відніманні попередньо сплаченої суми податку, в результаті чого податкова база на кожному етапі зменшувалась залежно від внеску до ціни товару. Саме цей податок, на думку А. Скенка та О. Олдмена, став прототипом ПДВ» [1, с. 16].

Термін «податок на додану вартість» має французьке походження. Вперше ПДВ сформульований у 1954 році французьким економістом Морісом Лоре. З 1958 року цей обов'язковий платіж увійшов у податкову систему Франції, а потім почав завойовувати Європу [2, с. 150]. Першою європейською країною, яка запровадила ПДВ, була Данія [3, с. 18].

Економічна сутність податку на додану вартість визначається тим, що цей податок є частиною створеної додаткової вартості, яка виникає на етапах виробництва додаткового продукту, він входить до ціни продажу товарів та послуг і відшкодовується кінцевим споживачем. ПДВ сплачується під час кожного факту купівлі-продажу починаючи в початку процесу його виробництва і закінчуючи його реалізацією.

В процесі дослідження підходів науковців до економічної сутності ПДВ виділяємо наступне визначення, яке на нашу думку найбільш повно

розкриває сутність поняття, а саме, «ПДВ – непрямий загальнодержавний податок, який є складовою ціни товарів і послуг та включає податкові зобов'язання щодо постачання товарів (послуг), податковий кредит щодо постачання товарів (послуг) та зобов'язання перед бюджетом з ПДВ» [4, с. 85].

Дослідження науковців показують, що податок на додану вартість має фікальну спрямованість. З точки зору бухгалтерського обліку слушною є позиція Т.Семенко, що «Розглядаючи методику обліку та звітності з ПДВ необхідно зазначити, що відповідно до чинного податкового законодавства України, в обліку та звітності з ПДВ вибраний найскладніший підхід щодо обліку податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ. Він полягає у поєднанні системного бухгалтерського обліку та несистемного податкового обліку шляхом визнання доходів одночасно двома способами (за першою з подій)» [5, с. 53].

Недоліки ПДВ пов'язані перш із складним порядком його адміністрування. Практика діяльності підприємств показує, що цей податок потребує нових підходів щодо обліку і звітності. Невизначеним залишається питання поняття «податкового обліку», оскільки Податковий кодекс України не містить такого поняття. Науковці, які досліджують питання оподаткування стверджують, податковий облік відноситься до сфери обліку та звітності, а науковці з питань бухгалтерського обліку – до сфери оподаткування та фінансів. «Одна частина вчених вважає, що податкового обліку не існує, інші замінюють визначення «податковий облік» на «податкові розрахунки» [6]. «Одні автори вважають його підсистемою бухгалтерського обліку, інші називають його системою групування інформації для визначення податкової бази за податками [1, с. 65].

О. Малишкін характерними рисами податкового обліку ПДВ вважає наступні:

- окремі правила виникнення й обліку податкового зобов'язання та податкового кредиту – за правилом першої події або за касовим методом (для окремих операцій платника податку);
- окремий первинний документ, за яким оформлюють операції постачання товарів (робіт, послуг) – податкова накладна, розрахунок коригувань до податкової накладної (на внутрішні операції), митна декларація (на імпорт і експорт);
- окремі правила коригування (зменшення та відновлення) сум податкового зобов'язання та податкового кредиту – за окремим первинним документом (розрахунок коригувань до податкової накладної);
- окремий реєстр аналітичного обліку у формі Реєстру виданих та отриманих податкових накладних;
- окрема форма декларації та додатки до неї [8, с. 28].

Усі ці фактори говорять про те, що в Україні утворилася відокремлена від бухгалтерського обліку автономна система інформації про податок на додану вартість.

В умовах воєнного стану податкове законодавство потребує удосконалення щодо операцій з ПДВ шляхом наближення до європейських стандартів та автоматизації існуючих процесів подання інформації до контролюючих органів. У таких умовах необхідно внести зміни в оподаткування, з метою забезпечення фінансової стабільності та розвитку усіх сфер життя України.

З одного боку, необхідно погодитися з думками дослідників, що в сучасних умовах в Україні буде доцільним питання зниження ставок ПДВ. Це могло б дати можливість суб'єктам господарювання знизити податкове навантаження, але призведе до різкого зменшення доходів державного бюджету, тим більше, що в Податковому кодексі України не наведено достатніх компенсаційних джерел, які б дали змогу покрити бюджетні витрати» [1, с. 18]. З іншого боку, слушними є думки урядовців щодо необхідності збільшення ставок податку на додану вартість.

Податок на додану вартість – непрямий податок, який має універсальний характер та відповідає умовам ринкової економіки. Значення податку на додану вартість в тому, що його сплачує продавець (виробник, постачальник) товарів, робіт, послуг із доданої вартості, на стадії реалізації. Серед дослідників існує багато суперечливих поглядів стосовно ПДВ. Але ПДВ залишається найважливішим під час наповнення бюджету в багатьох країнах світу.

Список використаних джерел:

1. Шаповал Т.Б. Податок на додану вартість: генеза та сучасна трансформація в умовах реформаційних правотворчих процесів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Право*. 2017. Вип. 47. Т. 3. С. 16–19.
2. Загорельська Т.Ю., Колот В.О. Процес адміністрування податку на додану вартість та його роль у виконанні основних функцій податкової системи України. *Публічне адміністрування: теорія та практика*. 2015. Вип. 2. С. 149–160.
3. Якубів В.М., Боришкевич І.І. Проблеми й перспективи вдосконалення спрощеної системи оподаткування в Україні. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2014. Вип. 10(2). С. 15–22.

НАПРЯМ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-428-6-37>

ВИЗНАЧЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ОБЛІГАЦІЙ ЗОВНІШНІХ ДЕРЖАВНИХ ПОЗИК УКРАЇНИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ РОЗРАХУНКУ РЕГУЛЯТИВНОГО КАПІТАЛУ СТРАХОВИКА

Бридун Ігор Євгенійович

здобувач ступеня PhD,

*Державна установа «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»*

Визначення методики оцінки облігацій зовнішніх державних позик України для цілей розрахунку регулятивного капіталу страховика регламентується Постановою Національного банку України № 71 від 21 червня 2024 року «Про затвердження Положення про визначення методики оцінки активів і зобов'язань для цілей розрахунку регулятивного капіталу страховика» [1] та внесення змін до Постанови НБУ № 201 від 29.12.2023 року «Про затвердження Положення про встановлення вимог щодо забезпечення платоспроможності та інвестиційної діяльності страховика» [2].

На сьогоднішній день в Україні не розроблено та не впроваджено нормативно-правового акту, постанови Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку чи іншого регламентуючого документу щодо регулювання механізму купівлі-продажу цінних паперів на українському ринку облігацій зовнішньої державної позики, з чітким визначенням механізму оцінки справедливої вартості за ОЗДП на внутрішньому ринку України. У зв'язку з відсутністю законодавчого врегулювання, вважати ринковою вартістю індексований показник на провайдері фінансової інформації Bloomberg та Refinitiv не об'єктивно та не може вважатись нормативно-регуляторним, що в свою чергу має негативний аспект на дискредитацію ОЗДП України, як емітента даних облігацій. Окрім цього, в законодавстві України не зазначається поділ оцінки та встановлення вартості ОЗДП з ОВДП, випущені Урядом України. Як наслідок, дана проблема визначення справедливої вартості цінних паперів є не співставним для чіткого формування вартості цінних паперів ОЗДП, оскільки виникає розбіжність у визначенні вартості у фінансовій звітності та регуляторній звітності страхових компаній.

Основною проблемою у визначенні справедливої вартості є фактор, що суб'єкт господарювання, який діє на території України, не може прямо придбати ОЗДП за вартістю, яка зазначається в пункті 13 Постанови Національного банку України № 71 та визначених джерел інформації даної Постанови:

1) агенції фінансової інформації (включаючи Bloomberg, Refinitiv);

2) фондові біржі, які здійснюють професійну діяльність на фондовому ринку відповідно до ліцензії Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦПФР) на провадження професійної діяльності з організації торгівлі фінансовими інструментами або входять до переліку іноземних регульованих ринків, на яких мають бути допущені до обігу цінні папери іноземних емітентів, для допуску їх до обігу на території України, затвердженого НКЦПФР;

3) сайт офіційного Інтернет-представництва Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України, загальнодоступна інформаційна база даних НКЦПФР про ринок цінних паперів; [1]

Операції з купівлі-продажу цінних паперів здійснюються учасниками договірних відносин на ринку купівлі-продажу між учасниками угоди, через рахунки в депозитарних установах. Відповідно до зазначеного, ринкова вартість ОЗДП на ринку України може визначатись за ціною, за якою продавець готовий продати ОЗДП, а покупець придбати ОЗДП. Ціна, за якою буде досягнуто угоду купівлі-продажу, може вважатись ринковою вартістю виключно для обох учасників угоди, оскільки частиною вартості ОЗДП буде включено ціну, за якою тримач ОЗДП ввів ОЗДП на територію України. Однак, через відсутність інформаційного порталу на українському ринку купівлі-продажу ОЗДП з точною кількістю угод не існує, а інформація на Фондовій біржі ПФТС не відображає інформацію за кожною випущеною Міністерством фінансів України ОЗДП – визначити ринкову вартість на українському ринку можливо виключно експертним методом з врахуванням понесених витрат на введення ОЗДП в правову юрисдикцію України та інших адміністративних витрат.

На основі зазначених умов, в облігаціях зовнішніх державних позик України та облігацій внутрішньої державної позики України – дані державні боргові цінні папери, незалежно від поділу на внутрішні чи зовнішні позики, підтверджують зобов'язання України відшкодувати пред'явникам цих облігацій їх номінальну вартість з виплатою доходу відповідно до умов розміщення облігацій.

Зміна оціночної вартості ОЗДП від ОВДП може мати негативний характер для зовнішніх інвесторів, що суттєво знизить надійність Українських ОЗДП як фінансового інструменту інвестицій в міжнародній площині. Відповідно до пункту 15 Постанови НБУ №71 [1], у випадку визначення без дотримання вимог, встановлених в пунктах 11–13

Положення, для цілей розрахунку регулятивного капіталу страховика дорівнює нулю – має в передумові для зовнішніх інвесторів як нормативно-правовий факт не визнання ОЗДП України як інвестиційний борговий інструмент та свідчитиме про невизначеність за наявними ОЗДП. Для українських інвесторів в частині фінансового сектору, дана невизначеність матиме негативний аспект до використання даного інвестиційного інструмента. Для Уряду України, в процесі погодження реструктуризації ОЗДП, українські власники даного активу прийняли позитивні рішення в голосуванні на боці України, у випадку зменшення частки українських суб'єктів в частині ОЗДП, в наступному, можливі негативні наслідки у процесі можливого майбутнього процесу реструктуризації.

Пропонується використовувати для розрахунку регулятивного капіталу страхових компаній ОЗДП та ОВДП, що є прийнятними активами, з метою розрахунку регулятивного капіталу страховика – принцип найбільш ефективного використання, який полягає в урахуванні залежності ринкової вартості об'єкта оцінки від його найбільш ефективного використання. Під найбільш ефективним використанням розуміється використання майна, в результаті якого вартість об'єкта оцінки є максимальною. При цьому розглядаються тільки ті варіанти використання майна, які є технічно можливими, дозволеними та економічно доцільними. Терміни «ринкова вартість», «засади оцінки майна», які вживаються в значенні, визначеному в Національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» [3], затверджені постановою Кабінету міністрів України від 10 вересня 2003 року № 1440 (зі змінами) зберігатимуться та відповідатимуть статтям 13, 41, пункту 7 статті 92 Конституції України [4].

Відповідно принцип найбільш ефективного використання втілюється під час проведення оцінки цілісних комплексів шляхом здійснення під час прогнозування грошових потоків цілісного комплексу припущення про раціональне розпорядження активом, що включає оцінюваний цілісний комплекс. Раціональним вважається розпорядження активом цілісного комплексу, що спрямоване на максимізацію поточної вартості очікуваних чистих грошових потоків такого цілісного комплексу і отже – на максимізацію його ринкової вартості. У випадку максимізації ринкової вартості, тримач/власник цінних паперів, матиме нараховувати та перераховувати у фінансовій та бухгалтерській звітності, прибуток або збиток відповідно до чітко встановленої оціненої вартості. У випадку збільшення вартості активу, тримач/власник цінних паперів нараховуватиме податкові зобов'язання та сплачуватиме в бюджет податкові відрахування.

Відповідно до запропонованих уточнень та пропозиції до Постанови «Про затвердження Положення про визначення методики оцінки активів

і зобов'язань для цілей розрахунку регулятивного капіталу страховика та внесення змін до Положення про встановлення вимог щодо забезпечення платоспроможності та інвестиційної діяльності страховика», попит на облігації зовнішніх державних позик України з боку фінансового сектору України не зменшиться та формування прийнятними активами регуляторний капітал страхових компаній – буде чітко визначений відповідно до принципу ліквідності, ризиковості інвестування та забезпечення страховою компанією її зобов'язань.

Список використаних джерел:

1. Постанова Національного банку України № 71 від 21 червня 2024 року «Про затвердження Положення про визначення методики оцінки активів і зобов'язань для цілей розрахунку регулятивного капіталу страховика». URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_21062024_71
2. Постанова Національного банку України № 201 від 29.12.2023 року «Про затвердження Положення про встановлення вимог щодо забезпечення платоспроможності та інвестиційної діяльності страховика». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0201500-23#Text>
3. Постанова Кабінету Міністрів України № 1440 від 10 вересня 2003 р. «Про затвердження Національного стандарту» № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF#Text>
4. Конституція України №254к/96-ВР, редакції від 01.01.2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>

ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ У СТРАХОВІЙ ГАЛУЗІ

Горбачова Оксана Миколаївна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
обліку та оподаткування,*

Національний авіаційний університет

Кавуньов Олександр Олександрович

здобувач вищої освіти,

Національний авіаційний університет

Розвиток інформаційних технологій то посилення глобалізаційних процесів вплинули на цифровізацію страхової галузі. Страхові компанії впроваджують технології в свої бізнес-процеси чим сприяють розвитку нової ери страхування, яка заснована на інноваціях. На світовому страховому ринку на сьогоднішній день набувають поширення три основні групи інноваційних технологій [1]:

- спрямовані на оптимізацію страхових виплат та бізнес-процесів;
- створюють нові страхові продукти для клієнтів або покращують вже існуючі;
- сприяють розвитку інфраструктури страхового ринку.

Технології, спрямовані на оптимізацію страхових виплат і бізнес-процесів, дозволяють обробляти більш ніж 50% всіх страхових виплат автоматично, знижуючи тим самим витрати і підвищуючи рівень задоволеності клієнтів.

На сьогоднішній день необхідність цифрової трансформації страхування обумовлена не тільки зростаючим обсягом інформації, що генерується новими технологіями, а й наявним у цій інформації потенціалом. Цифрова трансформація страхового бізнесу дозволяє розробити нові страхові продукти, удосконалити та вивести на новий рівень маркетингову, андеррайтингову, фінансову та інші напрями діяльності страхової компанії.

Під цифровим страхуванням нами пропонується розуміти концепцію функціонування страхового ринку, що відрізняється дуалістичним розглядом цифрової трансформації страхування: з одного боку, як техніко-економічного процесу оцифрування страховика – переведення всіх бізнес-процесів у цифровий формат, впровадження та формування пулу цифрових технологій та формування сервісних платформ для створення та надання страхових продуктів та послуг на основі InsurTech, з іншого боку, як організаційно-економічного процесу страхування –

створення специфічної страхової послуги – страхування специфічних кіберризиків [2]. Це дозволяє говорити про необхідність розробки нової концепції розвитку страхування в контексті цифрової трансформації економіки.

Як показує загальносвітова статистика, розмір світового ринку InsurTech щороку зростає (рис. 1). За прогнозами, до 2025 р. він досягне позначки 36,05 млрд дол. США. Інноваційні технології активно розвиваються у страховому секторі. Це підтверджується мільярдними інвестиціями в InsurTech на глобальному страховому ринку, а також у стартапи у сфері цифрових інновацій.

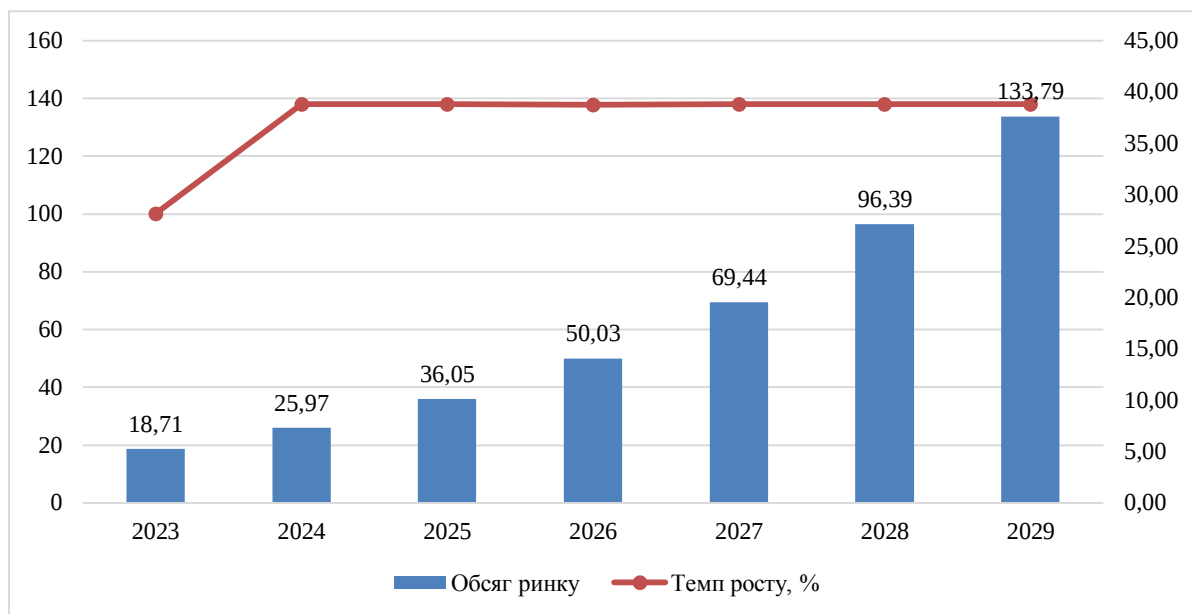


Рис. 1. Прогнозна динаміка світового ринку InsurTech за період 2023–2029 рр, млрд дол. США

Джерело: побудовано авторами на основі [3]

Світовий ринок InsurTech розвивається динамічно, створюючи передумови для розвитку страхових інноваційних еко-систем. Стартапи розробляють ІТ-рішення, які зачіпають всі ланцюжки створення вартості страхового бізнесу, трансформуючи його з традиційного в екосистемний.

Наступним проаналізуємо географічну структуру світового ринку InsurTech (рис. 2).

Отож, ми бачимо, що найбільше InsurTech розвивається в регіоні Північної Америки та Європі, частка яких складає 37% та 28% відповідно.

Сучасна страхова компанія бачиться світовим експертам як велика екосистема, орієнтована на InsurTech, в якій ефективно поєднується накопичений досвід страхової діяльності з цифровими інноваційними інструментами та автоматизацією, і яка покладається на співпрацю з партнерами для досягнення успіху.

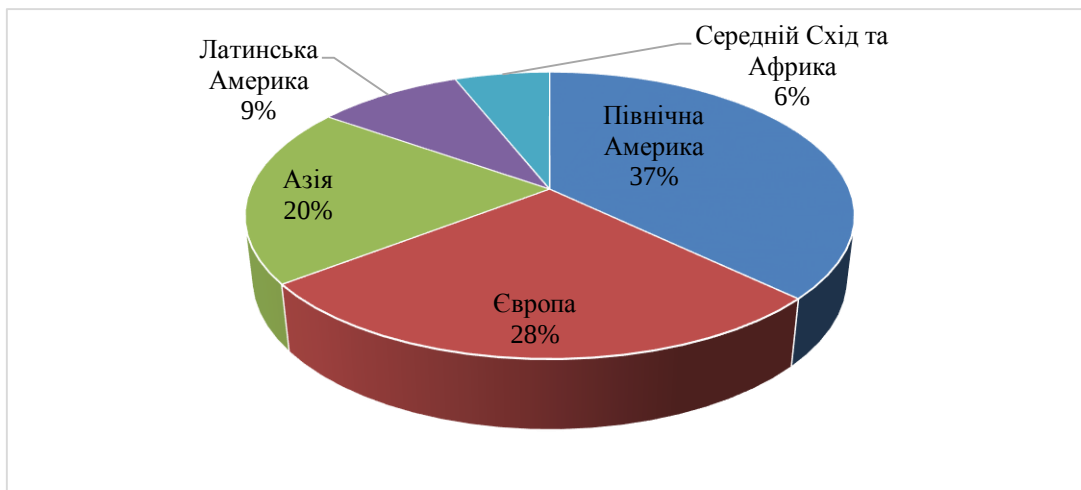


Рис. 2. Географічна структура світового ринку InsurTech за 2023 р. за регіонами світу, %

Джерело: побудовано авторами на основі [3]

Створення ефективних цифрових стратегій у страхуванні актуально всередині країни та стає частиною міждержавної конкуренції на світовому страховому ринку: темпи і глибина цифрової трансформації страхування дедалі більше визначають конкурентоспроможність національних страхових ринків.

Розширення цифровізації призвело до створення екосистем на страховому ринку, які створюються організаціями, що функціонують у різних галузях економіки: великими технологічними компаніями (Alphabet), мобільними операторами (МТС), онлайн-магазинами (Amazon, Alibaba), компаніями індустрії розваг, агрегаторами таксі, соціальними мережами (Facebook), а також банками та іншими організаціями.

Таким чином, екосистеми не є новим явищем на фінансових ринках, однак у страховому секторі вони лише починають набирати обертів. Найбільш ефективні страхові екосистеми демонструють загальні характеристики, що відображають, наскільки велике їх стратегічне зрушення в порівнянні з традиційними бізнес-моделями [4].

Прикладом ефективного використання партнерських відносин у рамках екосистемного підходу є страхова екосистема, побудована китайською компанією Ping An. За допомогою страхової інноваційної системи китайський фінансовий конгломерат не тільки продає страхові продукти, але й надає послуги з догляду, такі як Ping An Good Doctor, послуги в сфері нерухомості, такі як Pingantang, та організовує розважальні заходи (AutoHome). Таким чином, має на меті підвищити лояльність існуючих клієнтів і завоювати нових. Більш ніж 80% страхових компаній зацікавлені в тому, щоб стати частиною екосистеми, а близько 60% опитаних організацій вже мають страхові послуги API [5]. Проте не всі страхові компанії знають як налагодити вигідне партнерство з іншими фірмами та створити екосистему. Ключовим фактором успіху

створення та функціонування цифрової екосистеми є наявність повноцінної технологічної платформи та розвинених технологій.

Нова модель функціонування страхового ринку, заснована на InsurTech та екосистемному підході, передбачає зміну загальної парадигми страхування як демпфера сталого розвитку. Пріоритетами цифрової складової розвитку є інтелектуалізація страхової та управлінської діяльності, екологічність, використання сучасних технологій, цифрових помічників, оновлення техніко-технологічної бази тощо.

Щодо України, то досягнення мети підвищення цифровізації страховими організаціями в аспекті впровадження InsurTech вимагає підтримки з боку держави, що передбачає стимулювання технологічного переоснащення вітчизняних страховиків і нормативно-правове забезпечення формування страхової екосистеми. При цьому важливо мотивувати страхові організації до максимальної відкритості та прозорості інформації, до взаємодії з інжиніринговими компаніями, дослідницькими центрами для розробки та впровадження системи внутрішньої безпеки цифрової платформи. Головне значення в розробленій концепції цифрової трансформації страхового ринку – це формування довіри. В умовах інформаційного простору критерій довіри дозволяє забезпечити безпеку користувачам та постачальникам страхових послуг, формуючи якісну систему захисту.

На страховому ринку України є компанії та сервіси, які прагнуть зробити доступ до страхових послуг простішими, дешевшими та прозорішими зокрема за рахунок процесів цифровізації (рис. 3).

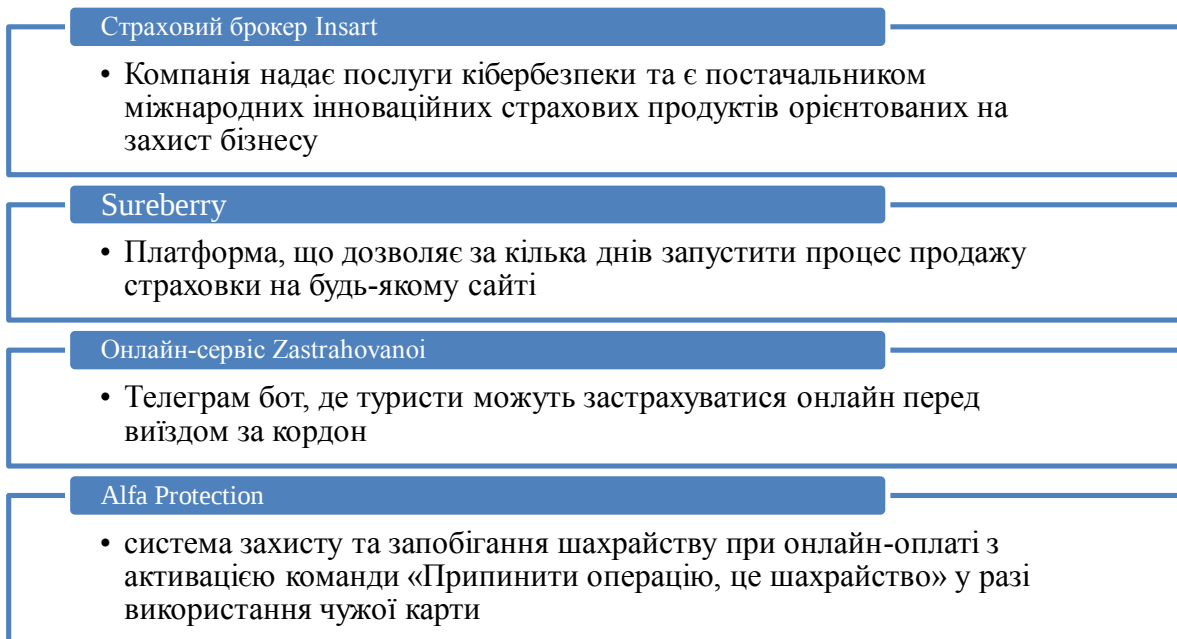


Рис. 3. Характеристика інноваційних сервісів страхових компаній в Україні

Джерело: побудовано авторами на основі [6]

Страхові компанії України поступово запроваджують хмарні технології, що допомагає захистити їхні бази даних. Отож, виходячи з напрямів та характерних ознак процесу цифровізації, для успішного його розвитку на страховому ринку необхідно сформулювати наступні фактори:

- затверджені норми та права суб'єктів страхового ринку, що працюють при використанні нових інструментів InsurTech на законодавчому рівні,
- вільний доступ суб'єктів страхового ринку до мережі Інтернет для здійснення своєї діяльності;
- розвинені телекомунікаційні зв'язки між суб'єктами страхового ринку у розширеному інформаційному середовищі;
- впроваджувати дистрибуція товарів через Інтернет через забезпечення омніканальності.

Досягнення мети підвищення цифровізації страховими організаціями в аспекті впровадження InsurTech в Україні вимагає підтримки з боку держави, що передбачає стимулювання технологічного переоснащення вітчизняних страховиків і нормативно-правове забезпечення формування страхової екосистеми. При цьому важливо мотивувати страхові організації до максимальної відкритості та прозорості інформації, до взаємодії з інжиніринговими компаніями, дослідницькими центрами для розробки та впровадження системи внутрішньої безпеки цифрової платформи. В умовах інформаційного простору критерій довіри дозволяє забезпечити безпеку користувачам та постачальникам страхових послуг, формуючи якісну систему захисту.

Список використаних джерел:

1. Панченко О., Садчикова І. Вплив цифрових технологій на розвиток страхового бізнесу. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2023. № (4 (36)). С. 291–301. DOI: [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-4\(36\)-291-301](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-4(36)-291-301) (дата звернення 03.10.2024).
2. Попова Л.В. (). Сучасні тенденції розвитку цифрових технологій у страхуванні. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2022. № (5). DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2022-5-08-02> (дата звернення 03.10.2024).
3. Insurtech Market Size and Growth 2024 to 2033. 2024. URL: <https://www.precedenceresearch.com/insurtech-market> (дата звернення 03.10.2024).
4. Гавадзин Н.О. Цифровізація страхування. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2023. Вип. 48. С. 14–17.
5. Financial Times. How integrated finance ecosystems are empowering millions in China. 2024. URL: <https://www.ft.com/partnercontent/ping-an-insurance/how-integrated-finance-ecosystems-are-empowering-millions-in-china.html> (дата звернення 03.10.2024).
6. Огляд страхового ринку України за I півріччя 2022 року. URL: <https://forinsurer.com/files/file00728.pdf> (дата звернення 04.10.2024).

ДИНАМІКА РОЗВИТКУ РИНКУ КРИПТОВАЛЮТ: ПОТЕНЦІАЛ ДЛЯ ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

Задворний Юрій Ігорович

аспірант,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Аналіз динаміки розвитку криптовалюти в Україні у кореляції з сучасними подіями виявляє кілька ключових аспектів, які вплинули на зростання популярності та впровадження криптовалют в країні. Це поєднання економічних, політичних, воєнних і регуляторних факторів, які формують ринок криптовалют в Україні. Розглянемо історію розвитку криптовалюти в Україні поетапно:

1. До повномасштабної війни: Зростання інтересу та регуляторні ініціативи. До початку повномасштабного вторгнення Росії у 2022 році, Україна вже активно інтегрувала криптовалюти у свою фінансову систему. Країна була одним із лідерів за кількістю криптовалютних транзакцій на душу населення у світі [1]. Криптовалюти широко використовувалися як засіб інвестицій і розрахунків серед громадян. Відсутність жорсткого регулювання також сприяла їх популярності. Прийняття закону «Про віртуальні активи» [2] у вересні 2021 року стало важливою подією для українського крипторинку. Цей закон визначив правовий статус криптовалют і сприяв легалізації ринку віртуальних активів, що стало важливим кроком для залучення інституційних інвестицій та інтеграції з міжнародними стандартами. До 2022 року ринок криптовалют в Україні активно зростав завдяки збільшенню кількості користувачів і транзакцій, а також позитивному ставленню держави до інноваційних фінансових технологій.

2. 2022: Війна та використання криптовалют для підтримки оборони. З початком повномасштабної війни в лютому 2022 року криптовалюти стали важливим інструментом для фінансування оборони та гуманітарних ініціатив. В умовах, коли банківська система зазнала великих навантажень, криптовалюти забезпечили швидкий доступ до фінансових ресурсів, які надходили від міжнародних донорів та української діаспори. Протягом перших місяців війни криптовалюти стали основним засобом збору пожертвувань на підтримку Збройних сил України, волонтерських організацій та гуманітарних місій. Наприклад, за допомогою криптовалют Україна змогла зібрати близько 212 мільйонів доларів на оборонні потреби [3]. Війна прискорила інтеграцію криптовалют в економіку України, розширивши їх використання в різних

сферах, зокрема для підтримки армії та надання гуманітарної допомоги. На рис. 1 показано вплив початку війни на кількість транзакцій двох видів криптовалют – біткоїна та етеру.

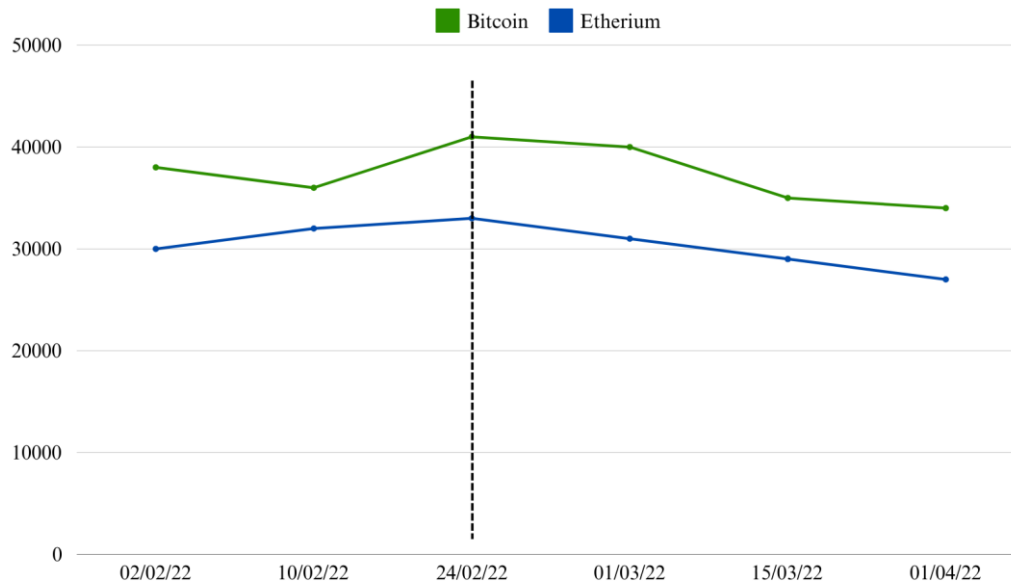


Рис. 1. Кількість транзакцій біткоїна та етеру до, після та в день початку війни

Джерело: розроблено автором за матеріалами Coinmarketcap [4]

Обидві криптовалюти демонструють різке зростання кількості транзакцій наприкінці лютого, що співпадає з початком війни в Україні. Це може вказувати на використання криптовалют для міжнародних переказів або реакцію ринку на економічну невизначеність.

3. 2023: Міжнародна підтримка. У 2023 році криптовалюти в Україні продовжували залишатися важливим фінансовим інструментом, особливо в контексті війни. Водночас український уряд, у співпраці з міжнародними партнерами, продовжував працювати над удосконаленням правової бази для регулювання криптовалют. Україна отримала значну підтримку від міжнародних організацій, таких як FATF (The Financial Action Task Force), для посилення контролю за фінансовими потоками та боротьби з відмиванням грошей, зокрема допомагала Україні у відстеженні та припиненні фінансових схем, спрямованих на ухилення від міжнародних санкцій, які були запроваджені проти рф та пов'язаних з нею осіб чи організацій. У лютому 2023 року FATF ухвалила безпрецедентне рішення призупинити членство рф [5]. Це було важливим аспектом підтримки України в її зусиллях протидіяти незаконним фінансовим потокам. Незважаючи на важкі економічні та соціальні умови, ринок криптовалют в Україні зберігав стабільне зростання. Інтерес

до криптовалют серед громадян і підприємств залишався високим, оскільки вони бачили в них альтернативний засіб збереження вартості та фінансових операцій, що підтверджується даними міжнародної аналітичної блокчейн-платформи Chainalysis, згідно яких Україна посіла п'яте місце серед країн з найвищим індексом адаптації криптовалюти [6].

4. Поточна ситуація: Відновлення економіки та криптовалюти як частина відбудови. На тлі війни і процесу відновлення, криптовалюти в Україні продовжують відігравати важливу роль у фінансуванні відбудови інфраструктури та підтримці економіки. У той час як традиційні фінансові інструменти зазнають значних навантажень, криптовалюти забезпечують альтернативні шляхи фінансування через краудфандинг та міжнародні донорські програми. З розвитком ринку та збільшенням обсягів криптовалютних транзакцій в Україні зростає необхідність вдосконалення нормативно-правової бази. Регулювання повинно забезпечити захист прав інвесторів, прозорість транзакцій та боротьбу з шахрайством, одночасно зберігаючи відкритість для інновацій. Криптовалюти стали важливим інструментом для залучення коштів на відбудову країни. Окрім цього, вони сприяють інтеграції України в глобальну цифрову економіку, що є важливим фактором її економічного відновлення.

Таким чином, криптовалюти відіграють важливу роль у сучасній економіці України, особливо в умовах війни та процесу відновлення. Вони стали ключовим інструментом для залучення коштів на підтримку оборонних та гуманітарних ініціатив, а також залишаються надійним засобом для здійснення міжнародних транзакцій і залучення інвестицій. Регуляторні ініціативи, спрямовані на впорядкування ринку криптовалют, повинні продовжувати вдосконалюватися з огляду на виклики сучасності, що забезпечить стійке зростання криптоекономіки в Україні.

Після завершення військових дій криптовалюти можуть також сприяти залученню іноземних інвестицій в інноваційні проекти та підтримувати розвиток цифрової економіки України. Вони можуть стати важливим інструментом для відбудови інфраструктури, підтримки малого та середнього бізнесу, а також для розвитку нових фінансових технологій в умовах децентралізації та глобалізації. Таким чином, криптовалюти мають потенціал для того, щоб відіграти значну роль у забезпеченні фінансової стабільності України та сприянні її економічному відновленню після війни.

Список використаних джерел:

1. The 2021 Geography of Cryptocurrency Report. Chainalysis. October 2021. URL: <https://cognizium.io/uploads/resources/Chainalysis%20-%20The%20%2021%20Geography%20of%20Cryptocurrency%20Report%202021%20-%202021%20Oct.pdf>
2. Закон України «Про віртуальні активи». Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2023. № 15. Ст. 51. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2074-20#Text>

3. Crypto donations to Ukraine and Russia: breaking down the numbers. Elliptic. 3 March 2023. URL: <https://www.elliptic.co/blog/analysis/crypto-donations-to-ukraine-and-russia-breaking-down-the-numbers>
4. Amount of bitcoin and ethereum transactions. Coinmarketcap. 02 February 2022 – 04 April 2022. URL: <https://coinmarketcap.com/currencies/bitcoin/#Chart>
5. Annual report 2022-2023. FATF. 6 September 2023. URL: <https://www.fatf-gafi.org/content/dam/fatf-gafi/publications/FATF-Annual-Report-2022-2023.pdf.coredownload.pdf>
6. The 2023 Global Crypto Adoption Index: Central & Southern Asia Are Leading the Way in Grassroots Crypto Adoption. Chainalysis. September 12, 2023. URL: <https://www.chainalysis.com/blog/2023-global-crypto-adoption-index/>

ДЕРЖАВНИЙ СТРАХОВИЙ НАГЛЯД ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ДОБРОВІЛЬНОГО СТРАХУВАННІ В УКРАЇНІ

Кміть Віра Мирославівна

*доцент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

Юзюк Валентина Сергіїна

*здобувач вищої освіти,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

Поняття державного нагляду у вітчизняній парадигмі можна розкрити за положеннями Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» № 877-V від 05.04.2007 р., за яким така «діяльність передбачає послідовні та координовані заходи центральних органів виконавчої влади, органів виконавчої влади, органів державної влади та органів місцевого самоврядування щодо виявлення, запобігання та нівелювання фактів порушення галузевого законодавства суб'єктами господарювання пропорційно їхнім сферам комерціалізації» [2].

Головним суб'єктом державного регулювання страхового ринку в Україні є Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Комісія здійснює державну регуляторну діяльність відповідно до вимог Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». При здійсненні державної регуляторної політики Комісія дотримується принципів послідовності, прозорості, відкритості та врахування громадської думки [3].

На кожний конкретний вид добровільного страхування страхова компанія повинна отримати ліцензію. Законодавчі та нормативні акти встановлюють чіткі вимоги до платоспроможності страховиків (розміру статутного капіталу, кількості, порядку формування, нормам відрахування та порядку розміщення страхових та вільних резервів тощо). Разом з тим, держава гарантує захист інтересів страхових компаній, а також забезпечує умови вільної конкуренції в здійсненні страхової діяльності. Не дозволяється (за винятком страхування життя та обов'язкових видів страхування) будь-яке централізоване регулювання розмірів страхових тарифів, страхових сум, страхових виплат та інших умов договорів страхування, якщо вони не суперечать законодавству України. Не припускається також втручання з боку держави та інших структур у роботу страхових компаній, за винятком здійснення своїх повноважень органами державного нагляду [4, с. 66].

На нашу думку, першочерговими завданнями нового регулятора добровільного страхового ринку мають стати: розроблення і реалізація стратегії розвитку страхового бізнесу; встановлення єдиних вимог до стандартів надання добровільних страхових послуг; гармонізація страхового законодавства з європейськими стандартами; приведення статистичної і бухгалтерської звітності у відповідність з міжнародними стандартами; вирішення методологічних питань, у тому числі відпрацювання критеріїв і процедур оцінки страхових компаній, проведення їх постійного моніторингу; посилення вимог до капіталізації з метою підвищення платоспроможності страхових компаній, ліквідності їх активів, а також довіри до них з боку потенційних страхувальників; розроблення й прийняття нормативних актів з перестрахування, резервів, посередників тощо.

Державне регулювання страхової діяльності в Україні має здійснюватися на засадах системності, плановості, компетентності й прозорості й з урахуванням сучасного стану економіки, існуючих ризиків та прийнятих цілей розвитку. Під час економічного спаду державне регулювання є надзвичайно необхідним інструментом для виходу з кризи та водночас захищає інтереси споживачів добровільних страхових послуг. Державне регулювання страхової діяльності має базуватися на принципах, що забезпечить його ефективність, адекватність та прозорість, сприятимуть розвитку і прибутковості страховиків та водночас захищатимуть споживачів страхових послуг [1, с. 17].

Основними напрямками удосконалення державного регулювання добровільної страхової діяльності в Україні мають бути удосконалення нормативно-правової бази, створення сприятливих умов для розвитку інвестиційної діяльності, розвиток саморегуляції ринку, проведення інформаційних кампаній серед населення задля стимулювання розвитку добровільного страхування. Важливим є створення належних економічних умов для розвитку страхового ринку через поліпшення соціально-економічної ситуації в державі. Завданням державного регулювання добровільної страхової діяльності має бути як захист прав споживачів страхових послуг, так й забезпечення належних умов для функціонування страхових компаній. Тільки за умови здійснення державного регулювання на засаді поєднання державних, громадських та комерційних інтересів можна досягнути високорозвиненого добровільного страхового ринку в Україні.

Список використаних джерел:

1. Блискун О. Сучасний стан та перспективи розвитку страхування життя в Україні. *V Міжнародний науковий семінар Страховий ринок: сучасні виклики в умовах глобалізації II частина*. 2019. С. 16–19.

2. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України від 05.04.2007р. № 877-V. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16#Text> (дата звернення: 11.10.2024).

3. Романченко М. Тенденції та перспективи розвитку добровільного страхування медичних витрат в Україні. *Ефективна економіка*. 2022. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3050> (дата звернення : 11.10.2024).

4. Сорко Я.О. Інноватизація страхового бізнесу добровільного страхування в умовах розвитку цифрової економіки. *Бізнес Інформ: науковий журнал*. Харків. 2021. № 7. С. 62–69

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСУВАННЯ СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ

Копилова Ольга Володимирівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і фінансів,
Одеський національний морський університет*

У складній системі глобальної морської торгівлі фінансування суден є наріжним каменем, який підтримує амбіції судновласників і полегшує світовий потік товарів. Банківські установи відіграють ключову роль, пропонуючи необхідні фінансові ресурси для живлення судноплавної галузі. Деякі банки пропонують широкий спектр послуг, починаючи від традиційного фінансування суден і закінчуючи інноваційними екологічними рішеннями для судноплавства. Сучасний інноваційний розвиток міжнародних судноплавних компаній визначається не тільки вимогами жорсткої ринкової конкуренції та сучасними підходами до забезпечення вимог безпеки експлуатації, а й необхідністю застосування інноваційних технологій декарбонізації.

Фінансування судноплавства, яке історично було стабільним у європейських країнах, функціонувало надзвичайно добре протягом багатьох років. Ситуація радикально змінилася внаслідок кризи судноплавства, яка почалася наприкінці 2008 року. У багатьох випадках капітальні витрати в межах існуючого фінансування не могли бути компенсовані через низькі фрахтові та чартерні ставки, які часто ледве покривали витрати. Крім того, останніми роками вимоги до капіталу для банків, що фінансують судно, стали набагато складнішими, частково через більш суворі наглядові правила, які зробили колись дуже привабливий бізнес-сегмент фінансування суден здебільшого непривабливим для комерційних банків [1].

В Німеччині протягом багатьох років використовувалась модель товариства з обмеженою відповідальністю KG. KG утворюється партнерською угодою між принаймні двома партнерами. Один партнер має необмежену відповідальність (повний партнер). Відповідальність іншого партнера обмежується його вкладом [2]. Однак, починаючи з 2008 року німецьке судноплавство зазнало радикальних змін: модель KG закінчилася, було заведено велику кількість справ про неплатоспроможність судноплавних компаній. В результаті за 15 років німецькі банки, що фінансували судноплавну галузь, очистили свої баланси та позбулися частково або повністю своїх ризикованих активів, припинили фінансування судноплавних компаній та взагалі вийшли з цього сегменту ринку. Одночасно приватні та індивідуальні інвестори, які колись були основою

системи KG, відвернулись від судноплавства, як і інституційні інвестори, залишивши судновласників без доступу до капіталу. Приклад Німеччини відображав загальну ситуацію з фінансуванням судноплавства банками після світової фінансової кризи що розпочалась в 2007 році.

Аналіз ТОП 30 міжнародних банків, що фінансують судноплавство, станом на 2023 рік демонструє наступну структуру (рис. 1). Відзначається стабільна активність британських та американських банків, значна активізація японських банків, в першу чергу тих, що відносяться до корпорацій.

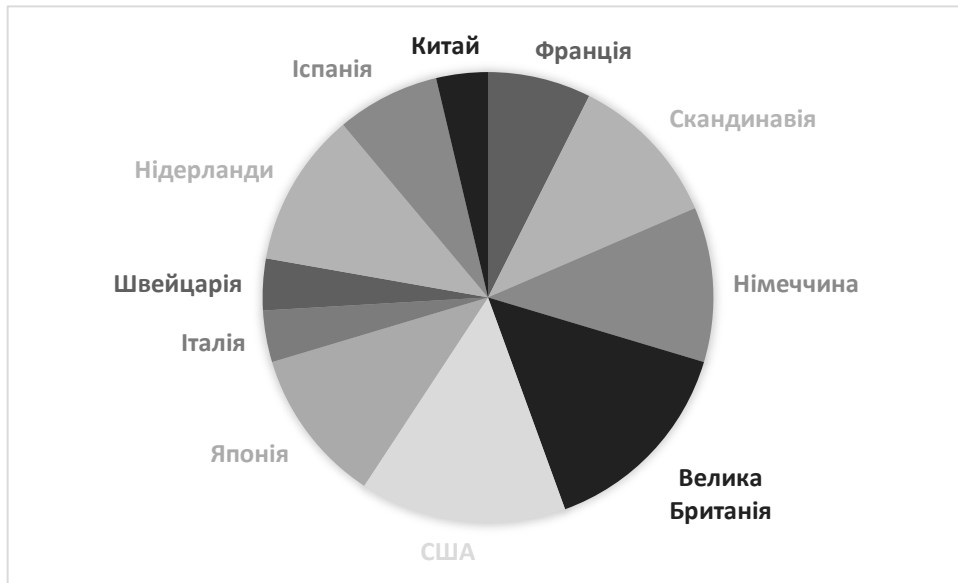


Рис. 1. ТОП 30 міжнародних банків, що фінансують судноплавство, 2023

Джерело: складено автором за даними [3]

Скорочення європейського банківського кредитування судноплавних компаній пояснюється наступними факторами. В першу чергу, це Базельські стандарти, які застосовуються до всіх міжнародних банків з метою усунення недоліків докризового кредитування. Вони покликані забезпечити нормативну основу для зміцнення банківської системи. Відповідно, більш високі критерії співвідношення капіталу та інші нормативні вимоги центрального банку, включно з тими, що визначені ЄС, призвели до обмеження коштів, доступних для сектору судноплавства. Ця ситуація погіршилася прагненням самих банків зменшити наявний зворотний ризикований вплив судноплавства на них, внаслідок високої волатильності та невітшних прибутків морської галузі. Останнім часом банки все більше віддають перевагу заробітку на комісії, а не на відсотках, кредитуючи лише під активи з низьким ризиком.

Зміна клімату розглядається деякими банками як виклик фінансовій системі. Принципи «Посейдона», розроблені рядом найбільших банків

у сфері фінансування судноплавства (що представляють кредитний портфель близько 100 млрд доларів США, або близько 20% від загального обсягу) спільно з деякими найбільшими судноплавними компаніями, покликані гарантувати, що кліматичні міркування враховуватимуться при прийнятті рішень про кредитуванні, та їх мета – сприяти декарбонізації судноплавства [4].

Наступний фактор – це вплив політичних рішень. Вплив Brexit на прийняття рішень у короткостроковій та середньостроковій перспективі у морській галузі досить непередбачуваний. Напружені відносини між Китаєм та США також породжують невизначеність, як у торговельних, так і у інвестиційних відносинах. Поряд із підвищеною чутливістю до зміни клімату, при ухваленні кредитних рішень банки враховуватимуть ризики, з якими стикаються судновласники. Оскільки завдяки Китаю відбувається значне зростання фінансування судів в світовому масштабі, особливо лізингу, необхідно уважно спостерігати, як його відносини з рештою світу вплинуть на його готовність впроваджувати інноваційні рішення в сфері фінансування судноплавства.

Кредитні портфелі 40 провідних банків, що кредитують судноплавство, на початку 2024 року становили 284,27 мільярда доларів порівняно з 282,89 мільярда доларів на кінець 2022 року, дещо змінивши тенденцію до зниження з 2011 року [5]. Найбільше зростання демонструють азіатські та австралійські банки, Європа демонструє незначне зниження в цілому. Японські банки тепер відіграють більш помітну роль у світовому судноплавному фінансуванні (22% із 40 найбільших банків), це пояснюється слабкою єною та швидким зростанням угод з продажу та зворотної оренди.

В останні роки світова банківська індустрія стикнулася з багатьма викликами: війна в Україні, атаки хуситів у Червоному морі, конфлікт Ізраїлю з ХАМАС і т.д. Одночасно з цим, спостерігається помірне зростання світового виробництва та торгівлі, що значно стимулює морські перевезення. Загалом очікується, що тенденції, які вже визначились у глобальному фінансуванні судноплавства у 2023 році, збережуться.

Список використаних джерел:

1. Ship financing: Finding new solutions. URL: <https://www.reederverband.de/en/topics/shipping-hub-germany/ship-financing-finding-new-solutions>
2. Limited Partnership (Kommanditgesellschaft (KG)). URL: <https://www.frankfurt-main.ihk.de>
3. Top 30 Ship Financing Banks Worldwide. URL: <https://www.shipuniverse.com/top-10-ship-financing-banks-worldwide/>
4. Ship financing: pre 2008 to date. URL: <https://mycompassair.com/mycompassair-blog/hello-world/>
5. Non-bank lending takes a larger bite of the ship finance mix. URL: <https://www.seatrade-maritime.com/shipping-finance/non-bank-lending-takes-a-larger-bite-of-the-ship-finance-mix>

ОСОБЛИВОСТІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ВПРОВАДЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ

Наконечна Наталія Володимирівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри безпеки інформаційних технологій,
Національний університет «Львівська політехніка»*

В умовах військового стану рівень розвитку країни залежить від інноваційної активності суб'єктів національної економіки, адже створення та впровадження інновацій є головним чинником успіху держави в сучасних умовах.

Безумовними лідерами у виробництві світової наукової продукції є США і Японія. Вважається, що приблизно 80% усіх світових інновацій створюється в США. Витрати США на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) перевищують витрати Англії, Франції, ФРН та Італії разом узятих і становлять понад половину витрат на НДДКР розвинених країн. Така увага до НДДКР привела до того, що в США продається 90% нових товарів і тільки 10% старих, що надійшли на ринок більше як 5 років тому [1].

Другою світовою державою, що здійснює величезні витрати на інновації, є Японія. За цими витратами на душу населення вона знаходиться на одному рівні зі США. Якщо раніше Японія багато інновацій запозичала із Заходу, то сьогодні вона вийшла на перше місце у світі з виробництва суден, автомобілів, тракторів та іншої техніки [2].

Особливістю інноваційного процесу є симбіоз академічної науки і промисловості та виникнення на його основі широкої мережі технопаркових структур. Зараз загальна кількість технопарків у світі становить кілька тисяч. У США діє 140 технопарків, в Європі – 260.

Тенденцією розвитку світової економічної системи є посилення державної підтримки тим суб'єктам, які займаються інноваційною діяльністю. Унаслідок зазначених тенденцій у розвинених країнах більше половини підприємств займаються інноваційною діяльністю. Сьогодні серед розвинених країн немає такої, де держава тими чи іншими методами не прагнула б сприяти інноваційному процесу [3].

Аналізуючи державну політику розвинених країн щодо підтримки інновацій за ступенем державного регулювання, можна виділити два полюси. На одному знаходяться США та Англія, де держава найменше втручається в економіку, зокрема й в інноваційну діяльність, на іншому – Франція та Японія, в яких держава найбільш активно підтримує інноваційний процес всіма можливими методами [4].

Якщо порівняти Україну, то для удосконалення системи фінансування інновацій у військовий час необхідно:

- доповнити існуючу систему нормативно-правових актів документами, які б створювали умови для подальшого розвитку інноваційної інфраструктури на міжгалузевому та регіональному рівнях;
- розблокувати дію законодавчих актів з метою запровадження комплексу механізмів реалізації інноваційної політики;
- напрацювати стратегію, що забезпечить розробку наукової, науково-технологічної, інноваційної та інноваційно-промислової політики, з урахування визначених пріоритетів та механізмів їх реалізації;
- забезпечити активну участь промислових підприємств, наукових організацій та інших зацікавлених структур регіону в основних державних цільових програм в інноваційній сфері, які діють на регіональному рівні до їх закінчення, та ініціювати до розробки, затвердження та фінансування державних та регіональних цільових програм, спрямованих на розв’язання найважливіших проблем інноваційного розвитку регіону з врахуванням місцевої специфіки тощо.

Список використаних джерел:

1. Зарубіжний досвід державної підтримки інноваційної діяльності (макро- та мікроекономічний аспекти). URL: <https://www.daemmt.odesa.ua/index.php/daemmt/article/view/456/399>
2. Інноваційні основи відновлення та розвитку країн після збройних конфліктів: інноваційний вимір: колективна монографія / за ред. д.е.н. Омеляненка В.А. Суми : Інститут стратегій інноваційного розвитку і трансферу знань, 2022. 280 с.
3. Науменкова С.В., Міщенко С.В., Дорофєєв Д.А. Світовий досвід інституціоналізації управління інноваційними процесами в банківській системі. *Економічний простір*. 2020. № (163). С. 126–132. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/163-22>
4. Yarova N., Vorkunova O., Baryshnikova V. Зарубіжний досвід державної підтримки інноваційної діяльності (макро- та мікроекономічний аспекти). *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*. 2023. № 2(83). С. 5–18. DOI: <https://doi.org/10.31375/2226-1915-2023-2-05-18>

СИСТЕМНИЙ ПОГЛЯД НА ПРОБЛЕМАТИКУ КЛІМАТИЧНОГО ФІНАНСУВАННЯ

Яковенко Ярослав Ігорович

аспірант,

Національний університет біоресурсів

і природокористування України

Існує поширений стереотип, що економічні та екологічні цілі суперечать одні одним. Традиційно політичний дискурс розглядає запровадження екологічних регулювань як загрозу економічному процвітання, наголошуючи на збільшенні витрат і потенційній втраті робочих місць. Проте останні дослідження дають підстави поставити під сумнів спрощену дихотомію між якістю навколишнього середовища та міцною економікою. У цьому сенсі заслуговує на увагу концепція «зеленої економіки», визначена Програмою ООН з навколишнього середовища як така, що покращує добробут людей, соціальну справедливість і екологічну стійкість [4]. Таким чином, всупереч традиційній дихотомії між економічною ефективністю та навколишнім середовищем, зелена економіка прагне до зростання, яке відповідає принципам сталого розвитку.

До певної міри на суперечність між економічними та екологічними факторами можна подивитись як на конфлікт між індивідуальними та системними інтересами. У теорії систем відомий феномен, що отримав назву «трагедія спільного», або трагедія ресурсів загального користування. Ухвалюючи рішення, раціональний індивід прагне до максимізації корисності, що складається з позитивного та негативного компонентів. При цьому позитивний економічний ефект від певної дії зазвичай повністю чи майже повністю відходить цьому економічному агенту, у той час як негативний екологічний ефект як правило розподіляється на велику кількість індивідів (суспільство), в результаті чого частка, що припадає на даного конкретного індивіда, виявляється мізерною. Справедливо й зворотне: витрати на фінансування заходів екологічного характеру (негативний економічний ефект) повністю лягають на конкретного економічного агента, тоді як позитивний екологічний ефект розпорошується між великою кількістю індивідів, майже не впливаючи на того, хто його ініціював. Таким чином, сама структура спільного користування робить егоїстичну поведінку більш вигідною, аніж відповідальну поведінку перед суспільством і перед майбутнім. Власне, саме цей розрив й зумовлює необхідність у механізмах, покликаних його балансувати. Такими системними

механізмами можуть бути просвіта й застереження користувачів, щоб вони розуміли наслідки безвідповідального користування спільними ресурсами, а також відновлення і підсилення недостатнього зворотного зв'язку через регуляторні міри [1].

У 2021/2022 роках середньорічний обсяг глобального кліматичного фінансування досяг рекордної суми у 1,3 трлн дол. США, зрісши практично удвічі порівняно з 2019/2020 роками. Проте ця сума є мізерною порівняно з потребою: за оцінками фахівців, щорічна потреба у фінансуванні заходів з пом'якшення кліматичних змін та адаптації до них варіюється у межах від 5,4 до 11,7 трлн дол. США у період до 2030 року та від 9,3 до 12,2 трлн дол. США на рік протягом наступних двадцяти років. З одного боку, ці суми виглядають вражаюче. З іншого – бездіяльність обійдеться людству набагато дорожче. За оцінками Climate Policy Initiative, сума збитків, спричинених кліматичними змінами, за сценарієм «бізнес як завжди» складає 2328 трлн дол. США за період 2025–2100 рр., що на 1266 трлн дол. США більше ніж за сценарієм збереження росту температур у межах 1,5%. При цьому сума інвестицій, необхідних для реалізації сценарію 1,5%, складає 266 трлн дол. США протягом 2025–2050 років. Таким чином, навіть з суто фінансових міркувань вкладення коштів у кліматичні заходи є економічно доцільним та вигідним [3].

З цього можна зробити висновок, що ключовим викликом є не так суперечність між економічною та екологічною ефективністю і навіть не так конфлікт між індивідуальними і системними інтересами, як розрив між короткостроковими і довгостроковими інтересами.

У контексті дискусії про наявність джерел кліматичного фінансування ряд експертів пропонують запровадити поняття «чисті кліматичні фінанси», які являють собою різницю між «позитивним» кліматичним фінансуванням (тобто фінансуванням заходів, спрямованих на зменшення викидів парникових газів та/або підвищення стійкості до кліматичних змін) та «негативним», або «антикліматичним» фінансуванням (тобто фінансуванням діяльності, що збільшує викиди та/або знижує стійкість). Ідея полягає у важливості перерозподілу фінансових потоків, адже «позитивне» та «негативне» кліматичне фінансування є сторонами однієї монети і, приділяючи увагу першій складовій та ігноруючи другу, ми уподібнюємось людині, що однією рукою вичерпує воду з човна, що тоне, а іншою – збільшує отвір, через який надходить вода. На сьогодні не існує єдиної загальноприйнятої методології обрахунку даних показників, тому оцінки співвідношення «позитивного» та «негативного» кліматичного фінансування у різних джерелах суттєво різняться. Проте практично всі вони сходяться на тому, що обсяги фінансування галузі викопного палива завжди були і досі залишаються набагато більшими, ніж обсяги кліматичного фінансування. Зокрема,

Rocky Mountain Institute, ввівши концепцію чистих кліматичних фінансів, оцінив їх у 2016 році як негативний фінансовий потік у сумі -386 млрд доларів [5, с. 8].

Деякі джерела вказують на те, що у 2022 році світові інвестиції у низьковуглецеву енергетику вперше перевищили суму інвестицій у вичопні палива [7]. Щоправда, до низьковуглецевих джерел належить й атомна енергетика, натомість в інвестиціях у вичопні палива не враховане неявне субсидіювання даної галузі, що сягнуло 5,7 трлн доларів у 2022 році [2].

За даними Climate Policy Initiative, сума явних та неявних субсидій вичопного палива у 2022 році склала 7 трлн доларів, у той час як глобальні потоки кліматичного фінансування досягли набагато скромнішої суми у 1,3 трлн доларів [3].

Таким чином, говорячи про кліматичні фінанси, важливо пам'ятати про більш широкий контекст і враховувати не лише фінансування діяльності, пов'язаної з протидією кліматичним змінам, але й перерозподіл фінансових потоків з екологічно шкідливих галузей, які, навпаки, сприяють глобальному потеплінню, у бік фінансування заходів із протидії кліматичним змінам та мінімізації їх наслідків.

Програмою ООН з навколишнього середовища розроблено комплексну модель аналізу економічних та екологічних наслідків інвестицій, спрямованих на стимулювання переходу до зеленої економіки. Модель передбачає «зелений» сценарій, за якого 2 відсотки світового ВВП інвестується у сфери, орієнтовані на сталість, на відміну від сценарію «бізнес-як-завжди», який слідує існуючим інвестиційним тенденціям. Короткострокові прогнози вказують на незначне зниження реального ВВП і ВВП на душу населення за «зеленим» сценарієм, але довгострокові результати (до 2050 року) демонструють значно кращі економічні показники з вищим реальним ВВП на 16 відсотків. Крім того, модель показує, що «зелені» інвестиції призводять до 40-відсоткового скорочення глобального попиту на енергію та 48-відсоткового зменшення екологічного сліду до 2050 року. Доведено, що інвестиції в природний капітал, включаючи водні ресурси та стійке сільське господарство, приносять користь найбільш вразливим верствам населення світу, сприяючи зростанню доходів і покращенню навколишнього середовища [6].

Перехід до зеленої економіки вимагатиме не лише інвестицій; він потребуватиме суттєвих змін у політиці на національному та міжнародному рівнях, включаючи використання податків та ринкових інструментів для пом'якшення негативних побічних наслідків; зниження державних видатків, що виснажують природний капітал; встановлення технологічних стандартів та стандартів енергоефективності; тимчасову підтримку звільнених працівників для забезпечення їх професійної переорієнтації; посилення міжнародного екологічного управління та координації.

Незважаючи на серйозні виклики, деякі країни вже роблять успішні кроки в напрямку озеленення своїх економік, і стійка підтримка цих заходів є надзвичайно важливою для довгострокового успіху.

Таким чином, можна зробити висновок, що перехід до зеленої економіки не лише сумісний із довгостроковим економічним зростанням, але й може сприяти підвищенню добробуту населення та зменшенню екологічного впливу. У короткострокових рамках витрати на фінансування заходів кліматичного характеру можуть здаватися високими, проте інвестиції у сталий розвиток ведуть до значного поліпшення економічних показників у майбутньому. Це підкреслює важливість системних змін у політиці, що мають супроводжувати перерозподіл фінансових потоків на користь екологічно відповідальних галузей. Перехід до зеленої економіки – це не просто економічна вимога, а й моральний обов’язок перед майбутніми поколіннями, який допоможе уникнути катастрофічних наслідків кліматичних змін та забезпечити сталий розвиток.

Список використаних джерел:

1. Медовз Д. Мистецтво мислити системно. Розв’язання проблем від особистого до глобального масштабу / пер. з англ. Ю. Тишко. Харків : Біват, 2023. 304 с.
2. Fossil Fuel Subsidies Surged to Record \$7 Trillion. IMF blog. 2023. URL: <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2023/08/24/fossil-fuel-subsidies-surged-to-record-7-trillion>
3. Global Landscape of Climate Finance 2023. Climate Policy Initiative. 2023. URL: <https://www.climatepolicyinitiative.org/wp-content/uploads/2023/11/Global-Landscape-of-Climate-Finance-2023.pdf>
4. Green economy. United Nations Environment Programme (UNEP). URL: <https://www.unep.org/explore-topics/green-economy>
5. Net climate finance. Reconciling the clean and dirty sides of the finance ledger. Rocky mountain institute. 2017. URL: https://rmi.org/wp-content/uploads/2017/07/RMI_Net_Climate_Finance_Discussion_Paper_2017-1.pdf
6. Roach B., Harris J. M. Environmental and Natural Resource Economics: A Contemporary Approach. Taylor & Francis Group, 2017. 646 p.
7. State of Climate Action 2023. World Resources Institute. 2023. URL: <https://www.wri.org/research/state-climate-action-2023>

НАПРЯМ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-428-6-44>

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ З УРАХУВАННЯМ АСПЕКТУ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ

Афанасьєв Євген Вікторович

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту і адміністрування,
Криворізький національний університет*

Зінонос Наталя Олексіївна

*кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри вищої математики та фізики,
Криворізький національний університет*

Кравцова Ольга Олександрівна

*асистент кафедри менеджменту і адміністрування,
Криворізький національний університет*

Зовнішньо-торгівельні відносини між країнами залежать від багатьох чинників. Проте, у більшій мірі, як показує практика зовнішньоекономічної діяльності підприємств, ефективність реалізації експортного потенціалу України залежить від конкурентних переваг підприємств пріоритетних галузей економіки [1, с. 22–23], зокрема: підприємств машинобудівного і гірничо-металургійного комплексів (МБК і ГМК). Розміщення окремих підгалузей машинобудування України вказує на їхню залежність від дотримання основних принципів розміщення підприємств МБК, які безпосередньо стосуються і підприємств ГМК національного господарства [2, с. 26]. У цьому зв'язку доцільним постає питання щодо можливостей реалізації заходів взаємного імпортозаміщення з метою підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю продукції зазначених підприємств за рахунок формування керуючої дії на політику експортного ціноутворення і, як наслідок, раціонального використання їх експортного потенціалу.

До конкурентних переваг, зазначених великих підприємств промисловості національного господарства на сьогодні можна віднести: великі масштаби активної частини основних виробничих засобів, що може сприяти економії інвестиційних ресурсів у заходах забезпечення сталого і прогресивного розвитку; наявність багаточисленних і відносно дешевих трудових ресурсів з високою професійною підготовкою; можливість

створення умов забезпечення підтримки стану виробничих потужностей відносно сучасних вимог науково-технічного прогресу; наявність потужної мінерально-сировинної ресурсної бази, за винятком енергоресурсів.

Разом з тим, на ефективність діяльності великих підприємств МБК і ГМК негативно впливають чинники соціально-економічного розвитку в контексті процесів ендогенізації та загрози зовнішньоекономічній безпеці національному господарству: наслідки впливу пандемії COVID-19 та карантинних обмежень; вплив на розвиток експортної діяльності регіонів України глобальних змін у міжнародній торгівлі в умовах військової агресії Росії; наявність певної кількості неконкурентоспроможних (відносно сучасним стандартам) технологій, методів і способів організації виробництва з високою ресурсоемністю і витратністю; суттєвий знос активної частини основних виробничих засобів; низька мотивація та інтенсивність праці, бюрократизація економічних відносин, соціально-політична нестабільність; нерівномірність в економічному розвитку регіонів та розриви у стандартах життя між ними; недосконалість та відсутність розвитку правил сертифікації та відповідного контролю якості товарів експорту; низький рівень кваліфікації та незначний досвід роботи щодо ефективного збуту продукції за межами України [3, с. 27–30, с. 53–57, с. 64–65; 4, с. 149–150].

Негативний вплив на експортну діяльність українських підприємств спричиняє сукупність екзогенних факторів: брак інвестиційних коштів і, перш за все іноземних, що пов'язано із обережністю та певною недовірою в економічних відносинах з Україною; відсутність сумісності й узгодженості з міжнародними стандартами якості та відповідальності за недоброякісну продукцію; зменшення попиту та цін на товарну продукцію традиційного українського експорту; дискримінація українських товарів на зовнішніх ринках, у тому числі за рахунок підвищення вимог споживачів до якості, сервісного супроводу, технологічного рівня продукції; відсутність належного стратегічного бачення держави стосовно підтримки розвитку експортно-орієнтованих підприємств; несприятливе бізнес-середовище всередині країни щодо підтримки й супроводу експортерів; непривабливість іміджу України у світовому економічному просторі, обумовленого корупційними скандалами, «тіньовою» економікою, злочинністю тощо. Проте, вагомим чинником завоювання і утримання позиції на ринку, забезпечення максимального продажу товарної продукції є її якість і постійна оновлюваність. З огляду на зазначене, повертаючись до основного завдання даного дослідження, а саме моделювання й оцінювання рівня експортного потенціалу підприємств пріоритетних галузей економіки слід зауважити, що серед існуючих наукових та науково-методичних праць за цією тематикою практично відсутні ґрунтовні та чіткі відповідні методики.

Узагальнюючи ряд існуючих аналогічних підходів у менеджменті та використовуючи сучасний математичний апарат, можна говорити про доцільність використання методики комплексної оцінки експортного потенціалу підприємства [5, с. 212]. Визначальним етапом пропонованого методичного підходу є системне моделювання оптимізації обсягів реалізації товарної продукції у вартісному вираженні, де відображаються взаємозв'язки ключових показників господарювання підприємства з урахуванням особливостей зовнішньо-економічної діяльності в контексті реалізації заходів імпортозаміщення. Відповідна економіко-математична модель може бути представлена у такому вигляді:

$$OP = (k_{BP} + k_{EK})(B_{CC\uparrow} + MB_{IC\downarrow} + P_p), \quad (1)$$

де OP – обсяг реалізації товарної продукції, тис. грн.; k_{BP} , k_{EK} – частки реалізації товарної продукції на внутрішньому ринку і зовнішнього ринку відповідно, частка од.; $B_{CC\uparrow}$, $MB_{IC\downarrow}$ – функції зростання внутрішньої складової собівартості та зменшення імпоротної складової матеріальних витрат в процесі їх імпортозаміщення відповідно, тис. грн.; P_p – прибуток від реалізації товарної продукції, тис. грн.

Прогнозування можливої величини зростання частки товарної продукції експортно-орієнтованих підприємств доцільно здійснювати за допомогою комплексного системного економіко-математичного моделювання обсягів реалізації продукції на зовнішніх ринках у вартісному вираженні (1), зокрема, шляхом використання методів оптимізації рівня експортного потенціалу підприємств з урахуванням мінімізації матеріальних витрат при реалізації заходів імпортозаміщення у контексті цінової політики, спрямованої на підвищення їх конкурентоспроможності за умов впливу зовнішньо-економічних ризиків.

Список використаних джерел:

1. Афанасьєв Є.В., Нусінов В.Я. Формування теоретичних передумов щодо апаратної реалізації досліджень інноваційних процесів національного господарства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 13. С. 22–26.
2. Research on the development of the machine-building industry of Ukraine: state and prospects – multi-authored monograph. Latvia: «Izdevniecība «Baltija Publishing», 2017. 200 p. URL: <https://philpapers.org/archive/SAR-41.pdf>
3. Глобальні чинники та ризики ендегенного розвитку регіонів: наукове видання. НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»; наук. редактор М.І. Мельник. Львів, 2022. 150 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку») URL: <https://ird.gov.ua/irdp/p20220039.pdf>
4. Фабрика І.В. Оцінка експортних виробничих можливостей підприємств машинобудівного комплексу України. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2014. № 9. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2014-9_0-pages-147_151.pdf
5. Фабрика І.В. Механізм управління експортним потенціалом машинобудівного підприємства. *Економічний аналіз*. 2017. Том 27. № 2. С. 209–217.

ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ КОРПОРАТИВНОГО БЛАГОПОЛУЧЧЯ ПЕРСОНАЛУ В ЧАСИ ВІЙНИ

Вартанова Олена Вікторівна

*доктор економічних наук, професор
кафедри управління та смарт-інновацій,*

Київський національний університет технологій та дизайну

Маляренко Ія Сергіївна

аспірантка,

Київський національний університет технологій та дизайну

Корпоративне благополуччя – це поєднання концепції, філософії, теорії і практики плекання фізичного, психологічного і соціального здоров'я співробітників, створення сприятливих умов роботи та підтримки їх резильєнтності. Застосування теорій і практик управління корпоративним благополуччям в цілком відповідає загальним трендам психологізації менеджменту як це процесу інтеграції психологічних знань, принципів та методів у управлінську практику для підвищення ефективності роботи компанії. Такий підхід допомагає краще розуміти поведінку співробітників, покращувати їх мотивацію, задоволеність роботою, фізичне та психологічне благополуччя.

Численні виклики ХХІ століття, пандемії, війни, бурхливий ритм сучасного життя та абсолютна його непередбачуваність породжують стреси та порушують фізичне і психологічне здоров'я співробітників, спричиняє професійне вигорання, знижує мотивацію і продуктивність праці, призводить до прямих фінансових втрат компаній через зростання плинності кадрів, хвороб співробітників та низької продуктивності. Зважаючи на те, що робота займає третину нашого життя, ігнорувати проблеми корпоративного благополуччя не можна, оскільки це призводить до деструктивних наслідків як для особистості, так і для компанії в цілому.

Ігнорування проблеми благополуччя призводить до серйозних втрат для компаній. Якщо співробітники втомилися, вигоріли і не виконують свою роботу якісно, компанія втрачає прибуток. За даними компанії McKinsey, американські компанії щорічно втрачають до 200 мільярдів доларів на рік через проблеми зі здоров'ям співробітників, а також добровільну плинність кадрів; 54% робочих днів персоналу у Великобританії щорічно витрачаються на проблеми з фізичним і психічним здоров'ям. Якщо співробітники відчують високий рівень благополуччя, вони є більш залученими до роботи: організації з охорони праці констатують: 88% співробітників, які відчують турботу про свій

добробут з боку компанії, більш залучені в роботу і прагнуть бути корисними [1]. Відчутний рівень благополуччя співробітників впливає на такі аспекти робочих стосунків, як продуктивність, залученість у команду та командний дух, репутація, залучення та утримання талантів. Тому інтеграція програм корпоративного благополуччя не може відбуватися точково: у цьому випадку вона перетворюється лише на імітацію в угоду сучасним трендам; для того, щоб отримати відчутний результат, програми корпоративного благополуччя мають вибудовуватися системно, та послідовно інтегруватися в корпоративну стратегію, культуру, практику і рутину через побудову та підтримку позитивної корпоративної культури, яка спрямована на плекання психологічного благополуччя, залученості та продуктивності співробітників, гармонійному поєднанню роботи та особистого життя.

Корпоративне благополуччя включає в себе наступні аспекти: фізичне здоров'я, психічне та емоційне благополуччя, соціальне благополуччя; професійний розвиток, баланс між роботою та особистим життям.

Дослідження чинників корпоративного благополуччя персоналу здійснювалось на основі авторського опитувальника «Діагностика корпоративного благополуччя персоналу» [2]. Вибірка досліджуваних складала 110 осіб. віком від 18 до «49 і більше» різного освітнього рівня і рівня доходів. Результати діагностики корпоративного благополуччя персоналу подано у табл. 1.

Фактор F1 «Організаційна культура та міжособистісні взаємини». Результати опитування щодо факторів корпоративного благополуччя персоналу свідчать, що серед опитаних переважають особи з високим рівнем задоволення параметрами організаційної культури та міжособистісних взаємин (74,5%) порівняно з середнім (23,6%) та низьким рівнем прояву цього фактору (1,8%).

Таблиця 1

Результати діагностики корпоративного благополуччя персоналу

Ступінь вираженості фактора	Фактори корпоративного благополуччя персоналу									
	F1. Організаційна культура		F2. Матеріальне стимулювання		F3. Професійний розвиток		F4. Психо-емоційний стан		F5. Life-work balance	
	№	%	№	%	№	%	№	%	№	%
Високий	82	74,5	63	57,3	92	83,6	49	44,6	69	62,7
Середній	26	23,6	45	40,9	17	15,5	58	52,7	39	35,5
Низький	2	1,80	2	1,80	1	0,9	3	2,7	2	1,80
Усього	110	100	110	100	110	100	110	100	110	100

Джерело: власні дослідження

Даний аспект корпоративного благополуччя персоналу досліджує індивідуальне сприйняття людиною організаційних артефактів, цінностей, переконань та норм поведінки, що формують унікальну ідентичність корпоративного середовища. Особи з високим рівнем прояву фактору F1 «Організаційна культура та міжособистісні взаємини» (74,5%) відчують, що параметри організаційної культури та міжособових відносин відповідають їх цілям, цінностям і переконанням та відчують задоволення системою відносин в колективі та з керівництвом, якістю зворотного зв'язку, діалогу та пошуку консенсусу.

Фактор F2 «Компенсаційний пакет та матеріальне стимулювання» враховує суб'єктивні особливості сприйняття людиною справедливості та адекватності систем винагороди, їх відповідності результатам праці та складності завдань. У вибірці переважають особи з високим рівнем задоволення матеріальних факторів благополуччя (57,3%) порівняно з середнім (40,9%) та низьким рівнем прояву цього фактору (1,8%). Особи з високим рівнем прояву фактору F2 «Компенсаційний пакет та матеріальне стимулювання» відчують релевантність трудових зусиль, змісту роботи системі винагороди в компанії, система винагороди сприймається ними як справедлива, мотивує до нових досягнень.

Фактор F3 «Професійний розвиток та самореалізація». Цей аспект корпоративного благополуччя акцентує на суб'єктивному сприйнятті особою своїх можливостей для навчання, розвитку компетенцій, розкриття особистісного потенціалу та реалізації власних ціннісних орієнтирів у професійній діяльності. Результати опитування щодо факторів корпоративного благополуччя персоналу свідчать, що у вибірці переважають респонденти з високим рівнем задоволення параметрами професійного розвитку та самореалізації (83,6%) порівняно з середнім (15,5%) та низьким рівнем прояву цього фактору (0,9%). Особи з високим рівнем прояву фактору F3 «Професійний розвиток та самореалізація» (83,6%) відчують створені в компанії можливості для навчання, професійного розвитку та самореалізації, що сприяє розкриттю особистісного потенціалу людини та реалізації власних ціннісних орієнтирів у професійній діяльності. Це також сприяє можливостям кар'єрного зростання та росту рівня доходу.

Фактор F4 «Психоемоційний стан та рівень стресу» досліджує суб'єктивні переживання особи щодо стресових факторів в професійній діяльності та рівня психологічного благополуччя в цілому. Результати опитування свідчать, що у вибірці переважають особи з середнім рівнем психофізіологічного стану (52,7%) порівняно з високим (44,6%) та низьким рівнем прояву цього фактору (2,7%). Особи з середнім рівнем прояву фактору F4 «Психоемоційний стан та рівень стресу» (52,7%) в цілому мають стабільний психоемоційний стан, відчують задоволення, хоча ситуативно і відчують еустрес, який вони розглядають як

нормальний прояв робочих ситуацій та в цілому справляють з ним. Середні показники професійного стресу в цілому не порушують корпоративне благополуччя і задоволення співробітників.

Фактор F5 «Life-work balance» враховує суб'єктивну оцінку особою можливостей для збалансованого поєднання професійних та сімейних/особистих інтересів і зобов'язань, зокрема, можливостей гнучких форм зайнятості (дистанційна робота, гнучкий графік, скорочений робочий тиждень), наявність ресурсу часу для відпочинку, хобі та сімейного життя після виконання трудових обов'язків). Переважна більшість опитаних мають високий рівень (62,7%) «Life-work balance», 35,5% – середній рівень «Life-work balance» і 1,8% – низький рівень прояву цього фактору.

Особи з високим рівнем прояву фактору F5 «Life-work balance» (62,7%) мають позитивний баланс роботи і особистого життя, гнучкі форми організації робочого часу, можливість самореалізації як на роботі, так і поза роботою, мають час на родину і хобі, що позитивно впливає на їх психологічний і фізичний стан, настрій, продуктивність праці, стосунки з оточуючими, а високий рівень енергії дає змогу досягати професійних цілей та кар'єрного розвитку.

Результати дослідження корпоративного благополуччя персоналу в часи війни дали змогу зробити висновок щодо переважно високого рівня прояву факторів корпоративного благополуччя, зокрема, F1 «Організаційна культура та міжособистісні взаємини» (74,5%); F2 «Компенсаційний пакет та матеріальне стимулювання» (57,3%); F3 «Професійний розвиток та самореалізація» (83,6%); F4 «Психоемоційний стан та рівень стресу» (52,7% середній рівень); F5 «Life-work balance» (62,7% високий рівень). Отримані результати свідчать про те, що більшість респондентів задоволені умовами праці, можливостями розвитку та балансом між роботою і особистим життям в умовах війни, що вказує на ефективність заходів з підтримки корпоративного благополуччя в складних умовах, а також можуть вказувати на високий рівень адаптивності персоналу. Проте психоемоційний стан працівників потребує додаткової уваги, оскільки показники за цим фактором дещо нижчі. Загалом, дослідження підкреслює важливість системного підходу до корпоративного благополуччя для підвищення продуктивності та лояльності персоналу.

Список використаних джерел:

1. National surveys reveal disagreements between workers and employers over the need for mental health. McKinsey & Company. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/healthcare-systems-and-services/our-insights/addressing-the-unprecedented-behavioral-health-challenges-facing-generation-z>

2. Вартанова О.В., Малярєнко І.С. Моделі забезпечення благополуччя персоналу підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2023. № 75. С. 79–85. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2023/75_2023/16.pdf

3. Вартанова О. & Бузько І. Аналіз суб'єктивних чинників корпоративного благополуччя персоналу. *Економіка та суспільство*. 2024. № (64). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-42>

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В КРОСКУЛЬТУРНОМУ СЕРЕДОВИЩІ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Глива Святослав Романович

*аспірант кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»*

Корпоративна культура – це система матеріальних та духовних цінностей, переконань, вірувань, норм поведінки тощо, яка часто формується неусвідомлено, та є невід’ємною складовою організацій різних видів: формальних та неформальних, простих та складних, комерційних та некомерційних тощо. На сьогодні, даній категорії менеджменту приділяється особлива увага, оскільки корпоративна культура є стержнем управління, яка формує базову основу для ефективних взаємовідносин між усіма учасниками бізнес-процесів, комунікацій між ними, взаємодій з зовнішніми цільовими групами, якісного виконання робіт тощо. До її формування керівники компаній почали вже досить давно ставитися свідомо, використовуючи наукові досягнення в сфері менеджменту, соціології та психології, розуміючи її вплив на виробничо-господарську діяльність та економічну результативність. Особливо її роль посилюється в кроскультурному середовищі, так як поєднання різних культур вимагає цілеспрямованого пошуку спільного між ними, усунення бар’єрних стереотипів тощо.

До основних функцій корпоративної культури в кроскультурному середовищі належать:

- інтеграційна – полягає в створенні єдиних цінностей, які дозволяють об’єднати людей різних національностей та культурних груп шляхом підсилення толерантності, розуміння один одного, поваги тощо;

- антикризова – сприяє формуванню організаційних правил, що забезпечує зниження рівня конфліктності в колективі, а отже і зменшує рівень ризику посилення кризових ситуацій за різними напрямками роботи;

- підтримуюча – формує єдині правила співпраці, які дозволяють досягати поставлених цілей як власних, так й організаційних;

- адаптивна – забезпечує підтримку в кроскультурному середовищі, яка допомагає кожному працівникові пристосуватися до нових умов праці, колективу, організації;

- інформаційна – надає повну інформацію про особливості кожної національності чи етнічної групи, забезпечує знайомство працівників з культурним різноманіттям, зменшуючи при цьому рівень упередженості та нетерпимості.

Звичайно, формуючи корпоративну культуру в кроскультурному середовищі, потрібно враховувати такі чинники:

- етапи життєвого циклу компанії. Корпоративна культура на кожному з етапів часто може відрізнятися як своїм змістом, насиченістю елементами, так і спрямуванням. Усе залежить від того, які цілі ставить власник організації, чи були введені в колектив нові працівники з новими ідеями, принципами тощо;

- національну структуру компанії. Національна структура компанії визначається чисельністю національностей чи етнічних груп в організації. Зрозуміло, щоб чим більше їх різноманіття, тим більшу увагу слід приділити формуванню корпоративної культури для знаходження спільних рис;

- вид корпоративної культури. Типологія корпоративних культур є досить різноманітною і нараховує велику кількість її типів. Наприклад, професор Дж. Зонненфельд виокремив 4 типи корпоративних культур, які ґрунтуються на потенціалі працівника, його взаємовідносинах з іншими учасниками команди, що визначають як його власний успіх, так і успіх компанії загалом. Психологи Дон Бек і Кріс Кован наводять у своїй праці такі види культур як: приналежність, домінування, регламент, успіх, згода та синтез. Критерієм щодо вибору даних культур є визначення ключових параметрів управління, а саме: влада і сила, правила і норми, результат, професіоналізм, співпраця тощо [1].

- цільові орієнтири власника компанії, її адмінперсоналу. При зародженні компанії корпоративна культура переважно відображає цінності, переконання її власника чи власників. Відповідно, ключовими орієнтирами при виборі її типу є ціль власника, та в подальшому, цілі адмінперсоналу, які вони ставлять перед працівниками організації, та їх бачення, як цього можна досягнути;

- якісний склад працівників організації. Під ним ми розуміємо не лише вікову структуру, професійну тощо, але й рівень зрілості персоналу, їх схильність до прийняття інших культур тощо.

Звичайно, формування корпоративної культури в кроскультурному середовищі вимагає ґрунтовно проведеної дослідницької роботи, яка передбачає вивчення культурних особливостей, пошук доказів, які усувають упередження, аналіз роботи організацій з подібним національним складом працівників тощо.

Основними аспектами, які повинні бути пропрацьовані у сформованій корпоративній культурі в кроскультурному середовищі, є [2]: толерантність до різних культур; рівність працівників різних національностей, етнічних груп; спільна корпоративна етика; соціальна відповідальність; гнучка мовна політика.

Результативна корпоративна культура в кроскультурному середовищі повинна формуватися на таких принципах: відкритість; динамічність;

адаптивність; внутрішня інтегрованість; інноваційність. Саме це дозволить їй виконати своє основне призначення, а саме: згуртувати колектив, багатий своєю культурною різноманітністю, забезпечити сприятливі умови праці, адаптувати до змін та сформувати умови як для особистого розвитку, так і розвитку компанії загалом.

Список використаних джерел:

1. Стамбульська Х., Передало Х. С. Корпоративна культура: сутність, типи та роль у розвитку організації. *Ефективна економіка*. 2022. № 1. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2022.1.204>
2. Ареф'єва О.В. Крос-культурний менеджмент як детермінанта формування конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Випуск 20. Частина 1. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_1_2018ua/6.pdf

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ В АНТИКРИЗОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Демків Юлія Михайлівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародного менеджменту,

Державний торговельно-економічний університет

Коваленко Вікторія Вікторівна

студентка,

Державний торговельно-економічний університет

У сучасному бізнес-середовищі, яке характеризується безпрецедентною волатильністю та невизначеністю, антикризовий менеджмент набуває критичного значення для виживання та розвитку організацій. Глобальні виклики, від пандемії COVID-19 до геополітичних конфліктів, змушують компанії переосмислювати традиційні методи управління кризами та шукати інноваційні рішення.

Еволюція антикризового управління відзначається переходом від реактивного до проактивного підходу. Якщо раніше організації покладалися на стандартизовані процедури реагування, то сьогодні акцент робиться на прогнозуванні та запобіганні кризам. Сучасні компанії розглядають кризу не лише як загрозу, але й як можливість для трансформації та інновацій (таблиця 1).

Таблиця 1

Еволюція підходів до антикризового управління

Аспект	Традиційний підхід	Сучасний підхід
Фокус	Реагування на кризу	Прогнозування та превенція
Стратегія	Стандартизовані процедури	Гнучкі, адаптивні рішення
Технології	Обмежене використання	Інтеграція цифрових інструментів
Комунікація	Вертикальна, формальна	Багатоканальна, прозора
Навчання	Періодичні тренінги	Постійний розвиток компетенцій

Джерело: побудовано авторами за [4–6]

З таблиці можна зрозуміти, що трансформація торкнулася всіх ключових аспектів антикризового управління. Особливо помітним є перехід від реактивного до проактивного підходу, що відображається у зміщенні фокусу з реагування на кризу до її прогнозування та запобігання. Саме ця еволюція створила підґрунтя для активного впровадження цифрових технологій у процеси антикризового управління.

В епоху цифрової трансформації технології стають ключовим фактором ефективного антикризового управління. За даними досліджень,

компанії, які активно впроваджують цифрові рішення, демонструють на 20–30% вищу стійкість до кризових явищ. Предиктивна аналітика, штучний інтелект та хмарні технології дозволяють не лише швидше реагувати на кризи, але й передбачати та запобігати їм. Розглянемо детальніше основні технологічні рішення, які використовуються в сучасному антикризовому менеджменті (таблиця 2).

Таблиця 2

Впровадження цифрових технологій в антикризовому управлінні

Технологія	Використання (2023)	Ключові переваги
Предиктивна аналітика	45%	Раннє виявлення ризиків, сценарне планування
Штучний інтелект	38%	Автоматизація прийняття рішень, оптимізація процесів
Хмарні технології	62%	Гнучкість інфраструктури, безперервність бізнесу
IoT та сенсори	31%	Моніторинг у реальному часі, превентивне обслуговування

Джерело: побудовано авторами за джерелами [5; 10]

Як видно з таблиці, різні технологічні рішення знаходять своє застосування в антикризовому управлінні, причому кожне з них має свої специфічні переваги. Найбільшого поширення набули хмарні технології, які використовують 62% компаній для забезпечення гнучкості інфраструктури та безперервності бізнесу. Предиктивна аналітика, яку впровадили 45% організацій, дозволяє завчасно виявляти потенційні ризики та розробляти сценарії їх подолання. Штучний інтелект, хоча і використовується меншою кількістю компаній (38%), демонструє значний потенціал у автоматизації процесів прийняття рішень. Технології інтернету речей (IoT) та сенсори, незважаючи на відносно невисокий рівень впровадження (31%), відіграють важливу роль у забезпеченні моніторингу ситуації в реальному часі та превентивному обслуговуванні обладнання.

Повномасштабне вторгнення Росії в Україну в 2022 році створило нові виклики для глобального бізнесу та вплинуло на підходи до антикризового управління. Компанії зіткнулися з необхідністю переоцінки ризиків, посилення кібербезпеки та адаптації ланцюгів поставок. Українські підприємства продемонстрували виняткову стійкість, впроваджуючи інноваційні практики, такі як швидка релокація виробництва та розвиток захищених цифрових робочих просторів (таблиця 3).

**Вплив війни в Україні на глобальний бізнес
та антикризовий менеджмент**

Аспект впливу	Наслідки	Адаптаційні стратегії	Приклади успішної реалізації
Ланцюги поставок	Порушення традиційних маршрутів, зростання вартості логістики	Диверсифікація постачальників, локалізація виробництва	Volkswagen Group: перенесення виробництва кабельних систем до інших країн
Кібербезпека	Підвищення ризиків кібератак, нові види загроз	Посилення кіберзахисту, створення резервних систем	Microsoft: розширення програми технічної допомоги для захисту критичної інфраструктури
Енергетична безпека	Волатильність цін на енергоносії, ризики енергопостачання	Інвестиції в відновлювані джерела енергії, енергоефективність	Unilever: прискорення переходу на відновлювані джерела енергії
Репутаційні ризики	Тиск щодо виходу з російського ринку	Чітка комунікація позиції, соціальна відповідальність	McDonald's: повний вихід з росії та ребрендинг локацій

Джерела: побудовано авторами за [1; 3; 7; 9]

Як можна побачити з таблиці, компанії зіткнулися з необхідністю швидкої адаптації до нових умов у різних аспектах своєї діяльності. Особливо показовими є приклади успішної реалізації адаптаційних стратегій, які можуть слугувати орієнтиром для інших організацій у розробці власних антикризових планів.

Інтеграція ESG-факторів (Environmental, Social, Governance) у стратегію антикризового менеджменту стає необхідністю. Дослідження показують, що компанії з високими ESG-показниками краще справляються з кризами завдяки ефективному управлінню ризиками та створенню довгострокової цінності для всіх стейкхолдерів. Впровадження зелених технологій, програм розвитку персоналу та етичних бізнес-практик не лише підвищує стійкість організації, але й приносить конкретні результати у вигляді зниження операційних витрат та підвищення лояльності працівників.

Незважаючи на зростаючу роль технологій, людський капітал залишається центральним елементом ефективного антикризового управління. Компанії інвестують у розвиток антикризових компетенцій через симуляції кризових ситуацій, крос-функціональні проекти та індивідуальний менторинг. Такі інвестиції демонструють високу окупність та сприяють формуванню культури постійних змін та інновацій.

Аналізуючи статистику кризових явищ, можна виділити різні типи криз – від фінансових до репутаційних – кожен з яких вимагає

специфічного підходу до подолання. Успішні організації розуміють необхідність комплексного підходу, який поєднує технологічні рішення, розвиток персоналу та стратегічне планування.

У підсумку, сучасний антикризовий менеджмент базується на чотирьох ключових напрямках: інтеграція технологій, ESG-орієнтація, розвиток персоналу та формування культури гнучкості й адаптивності. Організації, які зможуть ефективно збалансувати ці елементи, не лише підвищать свою стійкість, але й отримають конкурентні переваги в умовах турбулентного бізнес-середовища. Криза, за такого підходу, стає каталізатором позитивних змін та можливістю для виходу на новий рівень розвитку.

References:

1. Business Adaptation in Wartime: Ukrainian Case Study. *European Business Association*. URL: <https://eba.com.ua/en/research/business-adaptation-wartime> (дата звернення: 25.09.2024).
2. Crisis Management in the Age of Global Uncertainty. *Harvard Business Review*. URL: <https://hbr.org/crisis-management> (дата звернення: 24.09.2024).
3. Crisis Management: Lessons from Ukraine. *Boston Consulting Group*. URL: <https://www.bcg.com/publications/crisis-management-lessons-ukraine> (дата звернення: 26.09.2024).
4. Global Crisis Survey 2023. *PricewaterhouseCoopers*. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/issues/crisis-solutions/global-crisis-survey.html> (дата звернення: 23.09.2024).
5. Global Risk Management Survey 2023. *Deloitte*. URL: <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/risk/articles/global-risk-management-survey.html> (дата звернення: 23.09.2024).
6. Global Risks Report 2023. *World Economic Forum*. URL: <https://www.weforum.org/reports/global-risks-report-2023/> (дата звернення: 22.09.2024).
7. The Impact of the War in Ukraine on Sustainable Development Globally. *United Nations Development Programme*. URL: <https://www.undp.org/publications/impact-war-ukraine-sustainable-development-globally> (дата звернення: 24.09.2024).
8. The state of organizations 2023. *McKinsey & Company*. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/people-and-organizational-performance/our-insights/the-state-of-organizations-2023> (дата звернення: 22.09.2024).
9. Ukrainian Business Resilience: One Year of War. *Forbes Ukraine*. URL: <https://forbes.ua/business-resilience-2023> (дата звернення: 26.09.2024).
10. World Economic Outlook: Challenges and Resilience in the Global Economy. *International Monetary Fund*. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEО> (дата звернення: 25.09.2024).

РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТУ В АДАПТАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ДО НОВИХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Дмітрієва Діана Сергіївна

*здобувачка першого (бакалаврського) рівня,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

У сучасних умовах глобального економічного середовища роль менеджменту в адаптації міжнародних економічних відносин стає критично важливою. Згідно зі звітом Міжнародного валютного фонду (МВФ), світова економіка в 2023 році зросла на 3,5%, хоча цей показник був нижчим порівняно з попередніми роками через зростання геополітичних напружень та економічної нестабільності. Крім того, Світовий банк прогнозує, що в найближчі п'ять років рівень глобальної торгівлі зменшиться на 2–3% щорічно через протекціоністські політики багатьох країн.

Така ситуація потребує від підприємств і національних економік нових підходів до міжнародної співпраці. Менеджмент відіграє вирішальну роль у розробці адаптивних стратегій, які враховують зміни у глобальних ланцюгах постачання, регуляторних середовищах та споживчих ринках. Наприклад, 80% компаній, які змогли успішно адаптувати свої бізнес-моделі до нових умов, робили це завдяки стратегічним управлінським рішенням щодо цифровізації, гнучкості ланцюгів постачання та впровадження інноваційних технологій.

Менеджмент також відіграє ключову роль у підтримці міжнародних відносин через розвиток міжкультурної компетентності, управління ризиками та стійкість до зовнішніх шоків. Згідно з даними компанії McKinsey, компанії, які інвестували в адаптивний менеджмент і міжкультурне навчання, демонстрували на 30% вищі показники продуктивності на міжнародних ринках. Це свідчить про необхідність інтеграції управлінських підходів, які враховують швидкі зміни в економічному середовищі та нові глобальні виклики.

Глобальні процеси змінюють підходи до менеджменту, трансформуючи його в ключовий інструмент розвитку міжнародної підприємницької діяльності та системи торгівлі. Сучасні транснаціональні компанії стають головними гравцями світової економіки, виступаючи регуляторами міжнародних економічних відносин, виробництва і розподілу товарів.

Міжнародний менеджмент може приймати різні форми залежно від підходу до інтеграції локальних та глобальних інтересів:

1) етноцентричний підхід, де управління базується на стандартах країни розміщення головної компанії;

2) поліцентричний підхід, який дозволяє адаптувати стиль управління до умов країни, де ведеться бізнес;

3) егіоцентричний підхід, орієнтований на єдиний регіональний ринок;

4) геоцентричний підхід, який розглядає міжнародний бізнес як єдине ціле, де взаємодія головної компанії з підрозділами створює глобальну мережу [2, с. 45].

Транснаціональні компанії стають важливим фактором глобальної економіки, активно впливаючи на розвиток інвестиційно-інноваційних процесів у країнах, що розвиваються. Це сприяє зростанню їх конкурентоспроможності в умовах глобалізації, роблячи міжнародний менеджмент основою ефективного управління в сучасному економічному середовищі (Рис. 1).

Варто зазначити, що практика менеджменту в міжнародних економічних відносинах суттєво відрізняється залежно від культурного та національного контексту, що впливає на процеси прийняття рішень і поведінку організацій. До прикладу, порівняння японської та американської практик управління дає цінні уявлення про те, як різні підходи можуть формувати стратегії міжнародного бізнесу.

У Японії прийняття рішень є дуже колективним і заснованим на консенсусі, що відображає ширший культурний акцент на колективній відповідальності та довгострокових відносинах. Працівники на нижчих рівнях організаційної ієрархії активно беруть участь у підготовці пропозицій, які потім передаються на вищі рівні керівництва. Перед прийняттям остаточного рішення керівники консультуються зі своїми підлеглими, забезпечуючи врахування думок усіх рівнів. Цей підхід, відомий як «рінгі», сприяє створенню почуття причетності та участі у всій організації. Рішення зазвичай приймаються після тривалих обговорень, метою яких є ретельне визначення проблеми, щоб вся команда була злагодженою.

Натомість в американському менеджменті більше уваги приділяється індивідуальній відповідальності та результатам, з акцентом на швидке прийняття рішень. Рішення часто приймаються керівниками на вищих рівнях із меншим залученням працівників нижчої ланки. Основна увага приділяється ефективності та чіткій відповідальності за прийняття рішень. Американські менеджери зазвичай орієнтовані на короткострокові цілі та прибутки, що відповідає конкурентному характеру бізнесу в США.

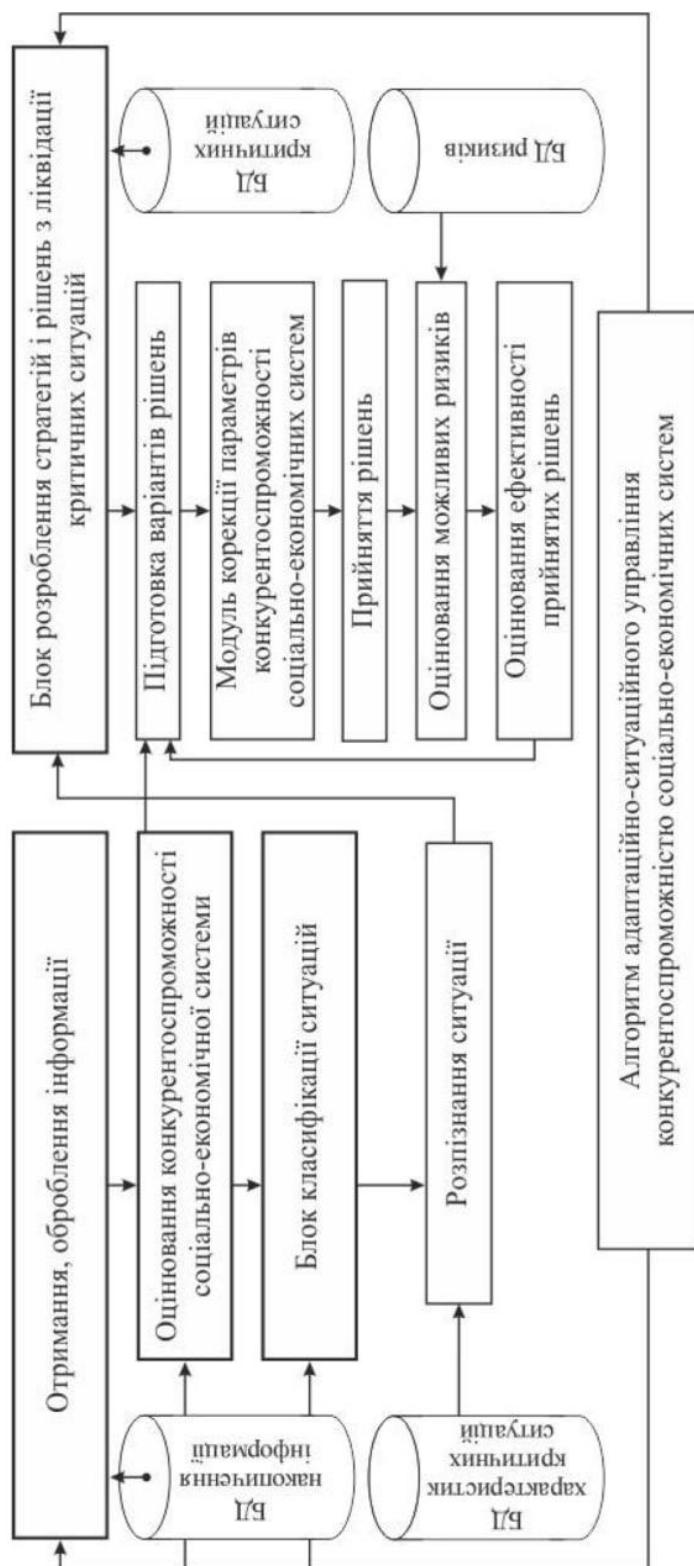


Рис. 1. Схема методу адаптаційно-ситуаційного управління міжнародним бізнесом

Джерело: [2]

У контексті міжнародних економічних відносин ці відмінності підкреслюють важливість культурної чутливості в управлінні. Японські компанії, з їхнім довгостроковим плануванням та орієнтованістю на групову роботу, добре підходять для партнерств, які вимагають тривалої співпраці та взаємної довіри. Тим часом американські компанії можуть досягати успіху в середовищах, де потрібні швидкі та рішучі дії, а також акцент на інноваціях і прибутковості.

Розуміння цих відмінностей є критичним для менеджерів, які працюють в умовах глобальної економіки. Успішний міжнародний менеджмент потребує здатності адаптувати стилі керівництва та прийняття рішень до культурних та економічних умов кожного ринку. Це дозволяє організаціям оптимізувати свою діяльність і зміцнювати економічні зв'язки.

У зв'язку з глобалізацією та швидкими економічними змінами, роль менеджменту в адаптації міжнародних економічних відносин до нових викликів є вирішальною. Ефективне управління дозволяє компаніям та державам оперативно реагувати на виклики глобальної економіки, такі як зміна ринкових умов, технологічні інновації, політичні ризики та екологічні проблеми.

Менеджмент виступає ключовим інструментом у забезпеченні стабільності, гнучкості та конкурентоспроможності організацій на міжнародному рівні. Важливою складовою цього процесу є розвиток стратегічного планування, адаптація до культурних та економічних особливостей різних країн, а також ефективне управління людськими ресурсами.

Таким чином, роль менеджменту полягає не лише в координації економічної діяльності, але й у формуванні стійких міжнародних економічних відносин, що дозволяє організаціям і країнам успішно діяти в умовах невизначеності та глобальних змін.

Список використаних джерел:

1. Pušara A., Miljković L., The role and the importance of management in the international business. *Technics technologies education management*. 2021.
2. Доронін А.В, Либа В.О., Ревенко Д.С., Роль міжнародного менеджменту у формуванні сучасних підходів до міжнародного бізнесу. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. № 11.
3. Особливості та функції міжнародного менеджменту. Освіта UA. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/management/13664/> (дата звернення: 15.10.2024).

КОНТРОЛІНГ ЯК ДРАЙВЕР РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В ПРОЦЕСІ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Другова Олена Сергіївна

доктор економічних наук,

доцент кафедри менеджменту, бізнесу та адміністрування,

Харківський національний економічний університет

імені Семена Кузнеця

Трансформація бізнесу є необхідною умовою виживання та розвитку компаній в умовах швидкозмінного ринкового середовища. Глобалізація, технологічний прогрес та зміна споживчих тенденцій змушують підприємства переглядати свої бізнес-моделі та стратегії. Трансформація може включати реорганізацію бізнес-процесів, впровадження нових технологій, зміну структури управління або навіть переорієнтацію на нові ринки. Успішна трансформація вимагає не тільки стратегічного бачення, але й гнучкості в управлінні ресурсами, що дозволяє компаніям адаптуватися до нових викликів [1, с. 38]. Ключовим аспектом у процесі трансформації є ефективне управління змінами, яке повинно враховувати як зовнішні, так і внутрішні фактори. Завдяки успішній трансформації бізнес здатен підвищити свою конкурентоспроможність, збільшити рентабельність та забезпечити довгострокову стійкість. Таким чином, трансформація бізнесу стає важливим етапом для кожної компанії, яка прагне залишатися актуальною та успішною на ринку [2].

Теоретичні засади контролінгу, а також питання трансформації та розвитку бізнесу активно вивчали такі науковці, як Кузнєцова А.Я., Чмерук Г.Г., Краус К., Краус Н., Замятіна Н.В., Кащена Н.Б., Герасименко В.М., Тищенко Д.С., Нестеренко І.В., Чміль Є.Л. Їхні дослідження зробили значний внесок у розвиток теорії контролінгу та управління бізнес-процесами. Проте різноманітність підходів та інтерпретацій цих понять створює певні труднощі в розробці конкретних організаційних процедур для практичного застосування контролінгу як управлінської технології.

Контролінг відіграє ключову роль у процесі трансформації бізнесу, забезпечуючи стабільність і підвищення ефективності управлінських рішень. В умовах глобалізації та швидких змін на ринку компанії все частіше стикаються з необхідністю адаптуватися до нових економічних реалій. У цьому контексті контролінг стає важливим інструментом для аналізу та контролю за бізнес-процесами, що дозволяє підприємствам краще управляти своїми ресурсами. Він сприяє інтеграції фінансової та

операційної інформації, що допомагає керівництву приймати обґрунтовані рішення на основі актуальних даних.

Однією з основних функцій контролінгу в процесі трансформації є моніторинг ключових показників ефективності (KPI) підприємства. Це дозволяє вчасно виявляти відхилення від стратегічних цілей і вживати відповідних коригуючих заходів. Крім того, контролінг допомагає оцінювати результати діяльності підприємства в контексті конкурентного середовища, що особливо важливо під час масштабних змін. У періоди трансформації бізнесу виникає потреба в гнучкості та адаптивності, і контролінг сприяє оперативному реагуванню на зміни зовнішнього середовища.

Контролінг також грає вирішальну роль у фінансовій прозорості компанії, що є критично важливим під час трансформації. Точний аналіз витрат і доходів дозволяє виявляти невідповідності в бюджетах і оптимізувати фінансові потоки. З огляду на це, контролінг допомагає зменшити фінансові ризики, які можуть виникнути внаслідок неправильного управління під час змін [3, с. 324; 4]. Важливою складовою контролінгу є прогнозування, яке допомагає оцінити можливі сценарії розвитку ситуації та їх вплив на загальний фінансовий стан компанії.

В умовах трансформації бізнесу необхідно також забезпечити ефективне управління ресурсами, включаючи людські, матеріальні та фінансові. Контролінг сприяє оптимізації витрат на кожному з цих етапів, що дозволяє досягти максимального результату з мінімальними витратами. Особливо це важливо у випадках, коли компанія стикається з необхідністю скорочення персоналу чи реорганізації структурних підрозділів. Завдяки контролінгу керівництво має змогу контролювати процеси та своєчасно коригувати стратегії.

Крім того, контролінг виконує функцію координації між різними підрозділами підприємства, забезпечуючи узгодженість дій і спрямованість на досягнення загальних цілей. У процесі трансформації часто виникають проблеми з комунікацією між відділами, і контролінг допомагає знизити ймовірність таких проблем, забезпечуючи своєчасну передачу інформації. Ця функція особливо важлива для великих компаній, де різні підрозділи можуть мати різні пріоритети [5].

Контролінг не лише допомагає підприємствам адаптуватися до змін, але й сприяє впровадженню інноваційних підходів у їхню діяльність. Завдяки детальному аналізу результатів роботи, контролінг дозволяє виявляти слабкі місця в процесах і пропонувати рішення для їх поліпшення. Інноваційні технології, такі як автоматизація та цифровізація процесів, також потребують відповідного контролю, щоб забезпечити їх ефективне впровадження.

Процес трансформації бізнесу часто супроводжується високими фінансовими ризиками, і тут контролінг відіграє вирішальну роль у їх

мінімізації. Застосування сучасних аналітичних інструментів дає змогу вчасно виявляти можливі загрози й розробляти плани дій для їх уникнення. Це особливо важливо в умовах нестабільної економіки, коли компанія повинна бути готовою до непередбачуваних змін на ринку [6].

Контролінг також важливий для підтримки стабільності грошових потоків підприємства. Ефективне управління фінансами в процесі трансформації дозволяє уникнути проблем з ліквідністю та забезпечує стабільний розвиток компанії. Збалансоване використання ресурсів і правильне планування фінансових потоків дозволяють досягти стійкого зростання навіть у складних економічних умовах. У свою чергу, це сприяє підвищенню довіри інвесторів та кредиторів, що є важливим для фінансування подальшого розвитку бізнесу.

Важливою складовою контролінгу є впровадження системи збалансованих показників (Balanced Scorecard), яка дозволяє оцінювати не лише фінансові результати, але й нефінансові аспекти діяльності підприємства. Це дозволяє керівництву мати повну картину діяльності компанії та приймати більш зважені рішення в процесі трансформації.

Контролінг сприяє підвищенню відповідальності на всіх рівнях управління. Завдяки чітким цілям і контрольним точкам, кожен працівник розуміє, за які показники він відповідає, що мотивує його до більш продуктивної роботи. Такий підхід особливо важливий під час змін, коли підприємству потрібна згуртованість команди для досягнення нових стратегічних цілей [7; 8].

У процесі трансформації бізнесу контролінг відіграє ключову роль, забезпечуючи ефективність управління ресурсами, зменшення фінансових ризиків та підвищення загальної продуктивності підприємства. Подальші дослідження в цій галузі можуть зосередитися на адаптації контролінгу до швидкозмінних умов ринку та розвитку цифрових технологій, зокрема штучного інтелекту та автоматизації аналітичних процесів. Важливим напрямком є дослідження інтеграції контролінгу з екологічними та соціальними показниками для сталого розвитку підприємств в умовах глобальних викликів. Особливої уваги заслуговує вивчення інноваційних моделей контролінгу, які зможуть забезпечити гнучкість підприємства в умовах невизначеності. Це дозволить компаніям ефективніше реагувати на зміни та досягати довгострокової стабільності на ринку.

Список використаних джерел:

1. Кузнєцова А.Я., Чмерук Г.Г. Теоретичні підходи до визначення цифрової економіки. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 6 (74). С. 34–41.
2. Kraus K., Kraus N. The nature of digital transformation. Energy of the economy. How to feel, understand and use it: Scientific monograph. Riga, Latvia : “Baltija Publishing”, 2023. 280 p.

3. Замятіна Н.В. Місце контролінгу в системі управління сучасним підприємством. *Економіка та суспільство*. 2016. № 7. С. 324–328.
4. Кашена Н.Б. Контролінг у системі управління економічною активністю торговельного підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2019. Вип. 2(30). С. 89–101. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/2791>
5. Герасименко В.М. Роль контролінгу в системі управління високотехнологічним підприємством. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 285–289.
6. Тищенко Д.С. Цифрова трансформація як драйвер розвитку економіки. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2023. Вип. 4(04). С. 38–45. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.4-7>
7. Нестеренко І.В., Чміль Є.Л. Диджиталізація формування облікової інформації про інноваційну діяльність суб'єктів бізнесу. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2023. Вип. 6(6). С. 56–62. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.6-11>
8. State of Digital Business Transformation 2018. Executive summary. URL: https://cdn2.hubspot.net/hubfs/1624046/Digital%20Business%20Executive%20Summary_FINAL.pdf?t=1533063737420

РОЛЬ ЛІДЕРСТВА В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ

Лебедєва Наталія Андріївна

кандидат технічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту,

Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса

Бабенко Катерина Василівна

студентка,

Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса

Лідерство відіграє важливу роль у розвитку сучасного бізнесу та суспільства. Лідерство є важливим фактором ефективного менеджменту, зокрема розвиток жіночого лідерства в сучасному світі, його особливостей та значення для бізнесу й суспільства. Жінки-лідери приносять нові підходи до управління, зокрема, через високий рівень емоційного інтелекту, співпрацю та емпатію. Існує багато викликів, з якими стикаються жінки на керівних позиціях, а також можливості, які вони створюють для організацій. Особливої уваги заслуговує важливість жіночого лідерства в умовах постійних змін і культурної різноманітності. Провідні вітчизняні та зарубіжні експерти на протязі значного періоду проводили дослідження у сфері лідерства, важливими також стали роботи Шеріл Сендберг та Брене Браун, в яких надано контекст для розуміння особливостей жіночого підходу до управління. Жіноче лідерство є однією з ключових тем у сучасному управлінні, оскільки суспільство все більше визнає важливість гендерної рівності на керівних посадах. Розширення ролі жінок у бізнесі та політиці сприяє не лише створенню більш гармонійного робочого середовища, але й підвищує ефективність управлінських рішень завдяки різноманітності поглядів. В умовах швидких технологічних та соціальних змін саме жіноче лідерство демонструє здатність до більш гнучкого та чутливого підходу до проблем, що виникають у бізнесі. Зростаючий інтерес до дослідження жіночого лідерства підтверджується науковими роботами, що зосереджені на впливі жінок на керівних позиціях. У своїй книзі «Lean In», Шеріл Сендберг надає увагу на бар'єри, які заважають жінкам досягати успіху в лідерських ролях, зокрема наявність «скляної стелі» – невидимого обмеження кар'єрного зростання жінок [1]. Вона закликає жінок бути активнішими в досягненні керівних позицій, незважаючи на стереотипи та соціальні обмеження. Важливим аспектом її теорії є роль підтримки між жінками-лідерами та залучення чоловіків до вирішення питань гендерної рівності. Крім того, також і роботи Деніела Гоулмана вказують на важливість емоційного інтелекту в управлінні. Автор стверджує, що успішні лідери мають розвинуті навички емпатії, що дозволяє їм краще розуміти

своїх підлеглих і сприяти створенню інклюзивного робочого середовища [3]. Ці риси стають ключовими у жіночому підході до лідерства, оскільки вони сприяють формуванню культури співробітництва та довіри.

Брене Браун у книзі «Dare to Lead» наголошує на важливості сміливості та впевненості для лідерів, особливо для жінок, які часто стикаються з додатковими викликами через гендерні стереотипи. Вона підкреслює, що справжнє лідерство не полягає в тому, щоб уникати ризиків, а в тому, щоб бути відкритим до змін і приймати складні рішення [1]. Жіноче лідерство приносить значну кількість нових підходів до традиційного управління, що робить його особливо цінним у сучасному світі. Жінки-лідери часто демонструють високий рівень емоційного інтелекту, що дозволяє їм краще розуміти потреби колективу, підтримувати командну атмосферу та ефективно вирішувати конфлікти. Як зазначає Деніел Гоулман, здатність співчувати й розуміти емоції інших людей сприяє побудові довіри в команді та створює атмосферу співпраці [3].

Шеріл Сендберг вважає, що жіноче лідерство має бути більш активно підтримуване на всіх рівнях бізнесу. Її робота «Lean In» акцентує увагу на необхідності подолання стереотипів і закликає жінок не боятися висловлювати свої амбіції [8]. Вона також підкреслює важливість підтримки з боку чоловіків у просуванні гендерної рівності, що створює інклюзивніші робочі середовища. Крім того, жінки-лідери можуть ставати прикладом для наслідування для нових поколінь, особливо в тих галузях, де ще досі переважає чоловіча домінантність. Це створює більше можливостей для різноманітних точок зору і кращого прийняття рішень у бізнесі. Жіноче лідерство також сприяє формуванню культурно різноманітних організацій, що позитивно впливає на корпоративну культуру.

Отже, жіноче лідерство відіграє важливу роль у розвитку сучасного бізнесу та суспільства. Жінки-лідери привносять нові цінності та підходи до управління, зокрема через свою емоційну чутливість, співпрацю та здатність до побудови інклюзивних команд. Їхня здатність до багатозадачності та гнучкості дозволяють швидко адаптуватися до змін у бізнес-середовищі. Однак, жінки продовжують стикатися з викликами у вигляді стереотипів та бар'єрів, таких як «скляна стеля». Для успішного розвитку жіночого лідерства важливо долати ці обмеження та створювати умови для рівноправної участі жінок у бізнесі.

Список використаних джерел:

1. Brown B. Dare to Lead: Brave Work. Tough Conversations. Whole Hearts. Random House, 2018.
2. Christensen C.M. The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail. Harvard Business Review Press, 1997.
3. Goleman D. Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ. Bantam Books, 1995.

4. Goldsmith M. *Global Leadership: Research, Practice, and Development*. Routledge, 2003.
5. Kotter J.P. *Leading Change*. Harvard Business Review Press, 1996.
6. Kouzes J.M., & Posner B.Z. *The Leadership Challenge*. 6th ed. San Francisco: Jossey-Bass, 2017.
7. Maxwell J.C. *Leadership: The 11 Essential Changes Every Leader Must Embrace*. HarperCollins, 2019.
8. Sandberg S. *Lean In: Women, Work, and the Will to Lead*. Knopf, 2013.
9. Schwab, K. *The Fourth Industrial Revolution*. Crown Publishing, 2016.
10. Seneca S. *Leaders Eat Last: Why Some Teams Pull Together and Others Don't*. Penguin Group, 2014.
11. Sheninger E. *Digital Leadership: Changing Paradigms for Changing Times*. 2nd ed. Thousand Oaks, CA: Corwin, 2019.

STRATEGIC PLANNING IN THE CONTEXT OF WEB 3.0

Melnyk Andriy

*Postgraduate Student,
Lviv Polytechnic National University*

Strategic planning in the context of Web 3.0 represents a transformative shift in how organizations conceptualize and implement their strategies, particularly considering this new digital landscape's decentralized, participatory, and data-driven nature. The emergence of Web 3.0, characterized by blockchain technology, decentralized applications, and enhanced user autonomy, necessitates a reevaluation of traditional strategic planning frameworks [7]. This paper synthesizes various academic perspectives on strategic planning, emphasizing the implications of Web 3.0 for organizational decision-making, governance, and stakeholder engagement.

One of the fundamental aspects of strategic planning is its role in guiding organizations through complex environments. As highlighted, strategic management accounting is crucial for public sector organizations, where strategic planning can enhance performance by aligning resources with goals [3]. This principle holds in Web 3.0, where organizations must navigate rapidly changing technological landscapes and user expectations. The integration of strategic planning with agile methodologies, as discussed, underscores the importance of flexibility and responsiveness in strategic frameworks, particularly in environments characterized by uncertainty and rapid change [2]. The co-design of strategic planning processes can facilitate collaboration across disciplines, enabling organizations to adapt to the evolving demands of Web 3.0.

Strategic planning, a formulation process that involves strategic analysis, strategic alternatives, and strategic implementation, has long been a critical tool for organizations seeking to maximize profitability and ensure success [10]. In the context of Web 3.0, where the internet is becoming more decentralized and user-driven, strategic planning takes on an even greater significance as organizations must navigate a complex and rapidly changing landscape.

One key aspect of strategic planning in the Web 3.0 era is the need for organizations to be agile and responsive to changing market conditions. As the Internet becomes more decentralized, organizations must be prepared to adapt quickly to new technologies, shifting consumer preferences, and emerging competitive threats.

Moreover, the decentralized nature of Web 3.0 challenges traditional hierarchical models of governance and decision-making. emphasize that

strategic planning is a mechanism for integrating and coordinating decision-making processes within organizations [6]. In a decentralized context, this means that organizations must develop frameworks that empower local decision-makers while maintaining alignment with overarching strategic objectives. The participatory planning approaches discussed further illustrate how stakeholder engagement can enhance the effectiveness of strategic planning in decentralized environments [4]. By fostering collaboration among diverse stakeholders, organizations can leverage collective intelligence to inform strategic decisions.

The implications of digital transformation for strategic planning are profound. Voronov et al. argue that the increasing complexity of public administration due to digitalization necessitates a balanced and efficient use of strategic management practices [9]. This perspective is particularly relevant in the context of Web 3.0, where organizations must harness data analytics and digital tools to inform their strategic planning processes. Integrating data-driven insights into strategic decision-making can enhance organizational agility and responsiveness, enabling organizations to better anticipate and respond to emerging trends and challenges.

Furthermore, the role of technology in facilitating decentralized governance structures cannot be overstated. highlight the importance of reflecting on past practices to facilitate learning in strategy development, suggesting that organizations should adopt a multi-level analysis of social dynamics [5]. In the context of Web 3.0, this means leveraging blockchain technology and decentralized platforms to create transparent and accountable governance structures. By enabling stakeholders to participate in decision-making processes, organizations can enhance trust and legitimacy, which are critical for successful strategic planning.

The relationship between strategic planning and sustainability is also a key consideration in the context of Web 3.0. emphasizes the need for strategic plans to align with broader societal goals, suggesting that organizations should adopt a holistic approach to strategic management that considers environmental impacts and stakeholder interests [1]. By integrating sustainability into strategic planning, organizations can enhance their resilience and long-term viability in the face of global challenges.

Moreover, the evolving landscape of digital citizenship and transformation enablers presents both opportunities and challenges for strategic planning. The digital era has created new opportunities for collaboration and innovation, but it also requires organizations to adapt their strategic frameworks to leverage these opportunities effectively [8]. This necessitates a shift towards more participatory and inclusive strategic planning processes that empower stakeholders to contribute to decision-making and innovation.

In conclusion, strategic planning in Web 3.0 requires fundamentally rethinking traditional frameworks to accommodate this new digital landscape's

decentralized, participatory, and data-driven nature. Organizations must embrace agile methodologies, foster stakeholder engagement, and integrate sustainability principles into their strategic planning processes. Doing so can enhance their resilience and adaptability in an increasingly complex and dynamic environment. The insights drawn from various academic perspectives underscore the importance of aligning strategic planning with the principles of Web 3.0 to navigate the challenges and opportunities presented by this transformative era.

From a strategic planning standpoint, Web 3.0 has contributed novel elements to organizational long-term decision-making. Its decentralized characteristics promote enhanced transparency, cooperation, and user empowerment, which are increasingly essential elements of contemporary corporate strategy. This material emphasizes the necessity for enterprises to adopt Web 3.0 technologies and reevaluate their strategic frameworks to fit the principles of decentralization, customer-centricity, and innovation characteristic of the Web 3.0 age.

Список використаних джерел:

1. Bilan A. (2022) Strategic management economic development of territorial society is in the conditions of decentralization. *Problems of Systemic Approach in the Economy*, no. (3(89)). DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2022-3-5>
2. Hidalgo E. S. and Morell M. F. (2019) Co-designed strategic planning and agile project management in academia: case study of an action research group. *Palgrave Communications*, no. 5(1). DOI: <https://doi.org/10.1057/s41599-019-0364-0>
3. Höglund L., Caicedo M. H., Mårtensson M., & Svärdsten F. (2021) Strategic management accounting in the public sector context: the case of the Swedish transport administration. *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, no. 33(4), pp. 468–486. DOI: <https://doi.org/10.1108/jpbafm-12-2019-0180>
4. Istenič S. P. and Kozina J. (2019) Participatory planning in a post-socialist urban context: experience from five cities in central and eastern Europe. *Participatory Research and Planning in Practice*, pp. 31–50. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-030-28014-7_3
5. Korin H., Seeck H., & Liikamaa K. (2022) Reflecting on the past-a key to facilitating learning in strategy practice? *Journal of Strategy and Management*, no. 16(2), pp. 282–300. DOI: <https://doi.org/10.1108/jsma-02-2022-0027>
6. Mahanani R. S., Hidayat T., Wardati I., Galushasti A., & Wiyono L. C. (2021) Local economic development strategies to increase economic growth in agrotourism areas. *Turyzm/Tourism*, no. 31(2), pp. 117–131. DOI: <https://doi.org/10.18778/0867-5856.31.2.07>
7. Melnyk A. (2024) Comparative analysis of modern strategic planning models and their integration with emerging technologies. *Economy and Society*, no. (61). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-116>
8. Slavković M., Pavlović K., Depalov V. R., Vučenović T., & Bugarčić M. (2024) Effects of digital citizenship and digital transformation enablers on innovativeness and problem-solving capabilities. *Applied Sciences*, no. 14(11). DOI: <https://doi.org/10.3390/app14114827>
9. Voronov O., Kurnosenko L., Bezina I., Petryshyn N., Korniiievskiy S., & Ilychok B. (2023) Public administration of planning for the sustainable development of the region in the context of total digitalization. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, no. 18(1), pp. 61–67. DOI: <https://doi.org/10.18280/ijstdp.180106>

10. Yahaya N M., & Yusof M. (April 10, 2022) Organizational Islamic Strategic Planning Practices in a Turbulent Environment. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, no. 12(4), pp. 621–629. DOI: <https://doi.org/10.6007/ijarbss/v12-i4/12862>

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Овчарик Станіслав Вікторович

аспірант,

Державний університет інфраструктури та технологій

Пахота Наталія Вікторівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,

публічного управління та адміністрування,

Державний університет інфраструктури та технологій

Корпоративна культура є сукупністю цінностей, норм, переконань і практик, що визначають поведінку співробітників у межах організації. Вона формується на основі спільного розуміння місії, бачення та стратегічних цілей компанії, забезпечуючи єдність і спрямованість дій персоналу.

Корпоративна культура відображає не лише формальні правила та регламенти, але й неформальні аспекти взаємодії між працівниками, такі як комунікаційні стилі, ритуали, традиції та неофіційні очікування. Вона є важливим чинником підвищення мотивації та залученості співробітників, сприяючи зміцненню їхньої лояльності до організації. Корпоративна культура також відіграє роль у підтримці організаційної ідентичності та репутації на ринку, впливаючи на взаємодію з зовнішніми партнерами, клієнтами та інвесторами [1].

Корпоративна культура відіграє ключову роль в ефективному управлінні та функціонуванні сучасного підприємства. Цей комплексний феномен, що включає цінності, норми поведінки, традиції та переконання, формує унікальну ідентичність організації та впливає на всі аспекти її діяльності [2; 3].

У контексті управління підприємством, корпоративна культура виступає потужним інструментом для підвищення продуктивності праці, мотивації співробітників та створення сприятливого робочого середовища. Вона сприяє формуванню єдиного бачення та місії компанії, що, в свою чергу, забезпечує узгодженість дій персоналу та керівництва.

Крім того, сильна корпоративна культура сприяє покращенню комунікації всередині організації, що є критично важливим для ефективного прийняття рішень та вирішення конфліктів.

Вона також відіграє значну роль у залученні та утриманні талановитих кадрів, оскільки сучасні працівники все частіше обирають роботодавців, чиї цінності відповідають їхнім власним.

У довгостроковій перспективі, корпоративна культура стає джерелом конкурентної переваги, формуючи репутацію компанії на ринку та впливаючи на її взаємодію з клієнтами, партнерами та іншими стейкхолдерами. Розвиток та підтримка сильної корпоративної культури є стратегічно важливим завданням для керівництва, яке прагне забезпечити стійкий розвиток та успіх підприємства в довгостроковій перспективі.

Корпоративна культура є одним із ключових факторів успішної системи управління змінами на підприємстві. Вона не лише визначає поведінку працівників, їхні цінності та норми, але й створює фундамент для гнучкого й ефективного реагування на виклики зовнішнього та внутрішнього середовища. Упровадження змін завжди супроводжується ризиком опору з боку персоналу, що може уповільнити або навіть зірвати процес трансформації. Корпоративна культура, орієнтована на підтримку інновацій, відкритість до нового та готовність до змін, значно знижує цей ризик і сприяє успішній адаптації підприємства до нових умов.

Однією з головних функцій корпоративної культури в управлінні змінами є забезпечення злагодженості дій та взаємодії між різними рівнями організації. Це досягається через формування спільних цінностей та стандартів поведінки, які об'єднують працівників та керівників навколо спільних цілей. Успішна зміна на підприємстві потребує чіткої комунікації, залученості персоналу та готовності до співпраці. Якщо корпоративна культура сприяє активному обміну інформацією, відкритим дискусіям і взаємоповазі, це створює сприятливі умови для впровадження змін.

Інший важливий аспект корпоративної культури в системі управління змінами – це її здатність підвищувати мотивацію працівників. Якщо культура компанії підкреслює значення професійного розвитку, кар'єрного зростання та інновацій, працівники будуть більше схильні підтримувати зміни, оскільки вони бачать у них можливості для особистісного та професійного вдосконалення. У таких умовах зміни сприймаються не як загроза, а як шлях до розвитку, що сприяє зниженню опору і збільшує ймовірність успішного впровадження нововведень.

Корпоративна культура також відіграє роль у формуванні лідерів змін. Підприємства, які культивують культуру відкритості до змін, забезпечують створення внутрішніх агентів змін – працівників, які підтримують і сприяють трансформаційним процесам. Вони можуть виступати в ролі наставників, підтримувати ініціативи керівництва та допомагати колегам адаптуватися до нових реалій. Таким чином, корпоративна культура стає потужним інструментом підтримки стратегії змін, забезпечуючи належний рівень підтримки та залученості на всіх етапах процесу.

Отже, корпоративна культура є невід'ємною частиною успішного управління змінами на підприємстві. Вона створює сприятливі умови для комунікації, взаємодії та мотивації працівників, а також формує внутрішніх лідерів змін, що дозволяє компанії ефективно адаптуватися до нових викликів і досягати стратегічних цілей.

Роль корпоративної культури в системі управління змінами підприємства в Україні набуває особливого значення в контексті поточних геополітичних викликів, зокрема військової агресії та гібридних загроз національній безпеці. В умовах високої невизначеності та турбулентності зовнішнього середовища, корпоративна культура стає ключовим фактором забезпечення стійкості та адаптивності організації.

У процесі управління змінами корпоративна культура виступає як інтегруючий механізм, що дозволяє узгодити цілі, цінності та дії всіх членів організації. Вона формує спільне розуміння необхідності змін та створює підґрунтя для їх ефективної імплементації. В умовах війни та протидії гібридним загрозам, корпоративна культура, орієнтована на гнучкість, інновації та стійкість, стає критично важливою для виживання та розвитку підприємств.

Особливої ваги набуває роль корпоративної культури у формуванні системи цінностей, що підтримують національну безпеку та економічну стійкість України. Це включає розвиток культури кібербезпеки, підвищення інформаційної грамотності персоналу, формування патріотичних настроїв та соціальної відповідальності бізнесу. Корпоративна культура, що акцентує увагу на цих аспектах, сприяє створенню додаткового захисту від гібридних загроз на рівні окремих підприємств та економіки в цілому.

У контексті управління змінами, корпоративна культура виступає каталізатором трансформаційних процесів. Вона забезпечує емоційну та ціннісну підтримку змін, допомагає подолати опір персоналу та створює атмосферу довіри, необхідну для впровадження інновацій. В умовах війни це особливо важливо, оскільки підприємства змушені швидко адаптуватися до нових реалій, змінювати бізнес-моделі та шукати нові ринки.

Корпоративна культура також відіграє ключову роль у підтримці психологічного здоров'я та мотивації співробітників в умовах стресу та невизначеності. Створення культури взаємо підтримки та емпатії допомагає працівникам долати психологічні наслідки війни та підтримувати високу продуктивність праці.

Важливим аспектом є роль корпоративної культури у формуванні етичних стандартів ведення бізнесу в умовах війни. Це включає прозорість діяльності, відмову від співпраці з агресором, підтримку української армії та волонтерських ініціатив. Така культура не лише

підвищує репутацію підприємства, але й робить його активним учасником протидії гібридним загрозам.

Роль корпоративної культури в системі управління змінами підприємства в Україні в умовах війни та протидії гібридним загрозам є багатоаспектною та критично важливою. Вона виступає як інструмент адаптації, джерело стійкості, механізм підтримки національної безпеки та фактор збереження людського капіталу. Розвиток та трансформація корпоративної культури відповідно до нових викликів стає стратегічним завданням для українських підприємств, що прагнуть не лише вижити, але й зробити свій внесок у перемогу та післявоєнне відновлення України.

Список використаних джерел:

1. Гассабо О.В. Наукові засади становлення та розвитку поняття корпоративної культури. *Дніпровський науковий часопис публічного управління, психології, права*. 2022. № 4. С. 214–219. DOI: <http://dx.doi.org/10.51547/ppp.dp.ua/2022.4.33>
2. Приймак Н., Авраменко К. Роль корпоративної культури в системі управління підприємством. *Society. Economy. Digitalization*. 2024. № 1(1). С. 5–12. DOI: <https://doi.org/10.31379/sed.1.1.2024.4>
3. Смерічевський С.Ф., Ареф'єва О.В., Пілецька С.Т. Формування стратегічних рішень при управлінні змінами на підприємстві. *Бізнес Інформ*. 2022. № 6. С. 108–117. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-6-108-117>

ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ

Пилипенко Олена Сергіївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління та адміністрування,
Державний вищий навчальний заклад
«Донбаський державний педагогічний університет»*

Інноваційний розвиток є необхідною умовою успіху сучасного промислового підприємства. Ускладнення та динамізм зовнішнього середовища господарювання, кризові явища, підвищення конкурентної боротьби вимагають від підприємств відповідної моделі поведінки через реалізацію інноваційних змін у продуктах та послугах, технологіях у ключових бізнес-процесах. Тому важливим є становлення й реалізація принципово нової системи стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства – активного пошуку, формування та розвитку інноваційних спроможностей, створення та використання стратегічних можливостей на засадах теоретичної бази, нових концептуальних ідей, підходів, методичного інструментарію [4].

Довгостроковий успіх будь-якого підприємства залежить від його вміння пристосовуватися до зовнішніх викликів ринку та формувати і реорганізовувати існуючу бізнес-модель за допомогою інновацій, змінюючи застарілу бізнес-модель на більш сучасну. У сучасних умовах підприємства не можуть обмежитися інноваційним продуктом чи процесом, потребують формування інноваційних бізнес-моделей стратегічного розвитку.

Дослідження різних науковців доводять, що в інноваційній бізнес-моделі закладено набагато більший потенціал успіху, ніж в інноваційні процеси чи продукти [5]. Тому підприємствам, які прагнуть зберегти лідируючі позиції на ринку, варто оновлювати існуючу бізнес-модель у два рази частіше, ніж інші компанії.

Завдяки інноваційному підходу визначається та оцінюються потреби споживачів, а далі визначається, де має місце висока зона прибутку, як його можна отримати в максимальному обсязі; потім визначається напрям діяльності, а також те, як отримати високу ринкову частку згідно з вибраним напрямом; відбувається система способів організації, захисту та підтримки високої зони прибутку інноваційно активних підприємств [3].

Величезну роль у побудові сучасних моделей бізнесу відіграють інновації. Сучасна бізнес-модель є такою конструкцією, що трансформує інноваційні технології в економічні вигоди для підприємства та високу споживчу цінність для клієнтів [1].

Бізнес-модель може бути загальною (типовою) для більшості компаній галузі, або інноваційною, яка притаманна лише певній компанії галузі. Управлінська проблема полягає в тому, будь-яка самостійна компанія в галузевий бізнес-системі може займатися пошуком альтернативних способів виконання функцій, властивих іншим ланкам бізнес-системи, для здобуття більшого прибутку. Відповідно, за охопленням основних складових бізнес-системи всі компанії можна поділити на три групи (три види бізнес-моделей):

1. Компанії повного циклу: охоплюють усі або більшу частину робіт зі створення, організації виробництва, просування і збуту продукції. У світовій практиці повний цикл робіт мають, як правило, великі диверсифіковані компанії інноваційного типу, а також вертикально інтегровані компанії. Таким компаніям властиві як продуктові, так і технологічні інновації. Проте, навіть такі компанії все частіше використовують аутсорсинг і мережеве партнерство.

2. Компанії, які займаються розробкою продукції, дослідним виробництвом, можливо – брендингом, а інші функції віддають на аутсорсинг. Такі компанії, як правило, працюють над продуктовими інноваціями, при цьому технологічні інновації можливі в рамках створення нових моделей продукції. Тобто це компанії, що працюють на ринку споживчих товарів масового попиту. Основі стратегій таких компаній лежить розподіл функцій між компанією та її партнерами: компанія залишає за собою наукоємні та маркетингові функції, передаючи виробництво і збут продукції своїм партнерам на умовах аутсорсингу. Такий підхід забезпечує мобільність й інноваційність бізнесу.

3. Компанії, які організують виробництво на основі чужих розробок і, можливо, під чужими торговельними марками (контрактні виробництва). Ця група компаній неоднорідна за своїм складом, оскільки до неї входять, з одного боку, компанії-імітатори, які купують уже готові розробники, а з іншого – підприємства, які виконують замовлення компанії другої групи. Це поширена світова практика. Конкурентною перевагою таких підприємств є низькі витрати у зв'язку з використанням сучасного устаткування та дешевої робочої сили. Таким компаніям найчастіше властиві технологічні інновації, спрямовані на скорочення витрат виробництва [2].

Таким чином, інноваційні бізнес-моделі доцільно будувати на основі інтегрованого стратегічно-орієнтованого підходу, який враховує взаємозв'язок довгострокових цілей розвитку підприємства із зовнішнім середовищем, ефективного функціонування бізнес-процесів та їх взаємодії.

Чотири виміри, що вимагають змін в контексті перетворення бізнес-моделі підприємства:

1. Діючи лінійні інноваційні моделі. Побудовані на фундаментальних та прикладних дослідженнях і результатах НДДКР, трансформуються у просторові інтерактивні моделі, що створюють нові ідеї, комерціалізують їх через нелінійну взаємодію учасників інноваційного процесу, а саме науки, бізнесу організації, органів влади, а також через максимальну персоніфікацію продукції для споживачів. Ця модель має назву «четверна спіраль». Вона сприяє налагодженню потоку знань і поглибленню взаємодії важливих елементів інноваційного процесу.

2. Диверсифікація видів діяльності виробниками, удосконалення виробництва, модернізаційні процеси, застосування нових технологій, програмного забезпечення, використання соціальних медіа та мобільних додатків, розширення спектру послуг і після продажного сервісу дають змогу ланцюгам доданої вартості продовжуватися та вдосконалюватися.

3. Розвиток і застосування цифрових технологій, інноваційних продуктів у виробництві та логістиці. Вони сприяють розвитку аутсорсингових процесів, дають змогу скоротити трансакційні витрати підприємств і поглибити виробничі, інформаційні та комерційні зв'язки. Між учасниками у складі ланцюгів доданої вартості, підвищення рівня розвитку цих зв'язків дає змогу залучати нових учасників.

4. Поглиблення головної ролі мультинаціональних компаній, які мають значний інноваційно-інвестиційний, експортний потенціал порівняно з малими і середніми підприємствами, а також, мають забезпечити розвиток підприємств-постачальників сировини і проміжної продукції, надавачів необхідних послуг, сервісних послуг, зокрема через механізми аутсорсингу [3].

Таким чином, інноваційні бізнес-моделі доцільно будувати на основі інтегрованого стратегічно-орієнтованого підходу, який враховує взаємозв'язок довгострокових цілей розвитку підприємства з його внутрішнім і зовнішнім середовищем, ефективного функціонування бізнес-процесів та їх взаємодії.

Список використаних джерел:

1. Ватченко О.Б., Ватченко Б.С., Черевко О.Л. Інноваційний розвиток підприємства: навч. посіб. Дніпро : Акцент ПП. 2017. 404 с.
2. Волощук Ю.О., Волощук В.Р. Формування інноваційної бізнес-моделі підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 46. С. 23–30.
3. Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Цвик О.Г. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 4. С. 5–8
4. Кравченко М.О., Прудкий В.В. Бізнес-модель як основа впровадження інновацій на підприємстві. *Економіка та держава*. 2019. № 12. С. 138–142.
5. Мицюк С.В. Конкурентоспроможність вітчизняної продукції: проблеми та перспективи: дисер. канд. ек. наук: 08.10. Київ, 2012. 304 с.

INNOVATIVE APPROACHES TO MOTIVATIONAL MANAGEMENT USING ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Pysarkova Valeriia

*Doctor of Philosophy (PhD) in Economics,
Associate Professor of the Department of Management,
Higher Educational Institution “Alfred Nobel University”*

Human resource management is one of the key functions of modern management, as it directly impacts an organization's efficiency and the achievement of its strategic goals. Employee motivation, a crucial element of this process, requires continuous improvement and adaptation to new conditions and challenges. Modern technologies, particularly artificial intelligence (AI), have become an integral part of this development, offering innovative solutions to enhance employee motivation and engagement.

Artificial intelligence is a system capable of learning from data, making predictions, and making decisions that were previously only possible with human intervention. With this tool, organizations can optimize motivational strategies, create personalized incentive programs, and effectively manage human resources in the new economic environment. This paper examines innovative approaches to motivational management using AI, their advantages, challenges, and prospects for implementation.

One of the key benefits of using AI in motivational management is the ability to personalize motivational programs. Traditional approaches to motivation often rely on general incentives (financial rewards, bonuses, social packages), which do not always take into account the individual needs and values of employees. According to a Deloitte study [1], organizations that apply personalized motivational programs show an 18% higher level of employee engagement and a 12% increase in productivity.

AI enables the analysis of large volumes of employee data, including productivity, behavioral characteristics, preferences, career ambitions, and personal interests. Based on this data, individual motivation programs can be created that best meet the expectations of each employee. This approach helps increase job satisfaction and employee loyalty, directly influencing the overall efficiency of the organization.

Another important aspect of AI utilization is its ability to predict employees' motivational needs. Through machine learning algorithms, AI can analyze productivity dynamics and behavioral data to predict which factors will be most effective in enhancing motivation in the future. With this approach, managers can anticipate employee needs and adjust motivational programs before productivity declines or signs of job dissatisfaction emerge.

This predictive approach allows for minimizing risks related to employee turnover and decreasing engagement levels. Research conducted by IBM [2] shows that organizations using AI-based prediction algorithms reduce staff turnover by 20%, while simultaneously increasing motivation and employee satisfaction.

The implementation of AI also allows automating the process of collecting and analyzing data on the effectiveness of various motivational measures. Traditional evaluation methods often rely on employee surveys or reports, which can be subjective and not always an accurate source of information. In contrast, AI can collect and analyze data in real time, providing a more objective view of the impact of motivational programs on productivity.

This allows managers to quickly adapt motivation strategies by tracking which programs work best for specific groups of employees. For instance, at Amazon, the use of AI algorithms to analyze the effectiveness of motivational programs helped reduce the time spent adjusting incentive measures by 35% [3].

AI also improves the feedback process between employees and management. The use of chatbots and virtual assistants, powered by AI, facilitates continuous communication between employees and management, increasing openness and engagement levels. This enables employees to quickly get answers to their questions or provide feedback on their work and motivational programs.

Although the use of AI in human resource management offers significant advantages, it is important to consider the ethical aspects of its application. Since AI relies on analyzing large volumes of data, questions arise about the confidentiality and security of employee personal information. Managers should develop policies that ensure transparency in data usage and protect employees' privacy [4; 5].

Furthermore, the automation of motivational processes should not completely replace the human element in decision-making, as interaction with employees remains a key component of successful management. AI technologies should complement traditional management approaches, enhancing the efficiency and flexibility of processes.

The implementation of innovative approaches to motivational management using artificial intelligence opens new opportunities for the personalization, prediction, and evaluation of motivational programs. AI helps increase employee engagement and productivity, reduce staff turnover, and improve the effectiveness of managerial decisions. At the same time, it is important to consider ethical challenges and ensure balanced use of the technology, adhering to principles of privacy and transparency. Artificial intelligence should become a powerful tool for managers, allowing them to create more flexible and effective management systems in the new economic reality.

Список використаних джерел:

1. Deloitte (2020) Global Human Capital Trends 2020. Available at: <https://www2.deloitte.com>
2. IBM Institute for Business Value (2019) The Enterprise Guide to AI in Human Resource Management. Available at: <https://www.ibm.com>
3. Amazon (2021) Case Study: Using AI to Improve Employee Motivation and Productivity. Available at: <https://www.aboutamazon.com>
4. Bankins S., & Formosa P. (2023) The ethical implications of artificial intelligence (AI) for meaningful work. *Journal of Business Ethics*, no. 185(4), pp. 725–740.
5. Manroop L., Malik A., & Milner M. (2024) The ethical implications of big data in human resource management. *Human Resource Management Review*, no. 34(2).

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СТРУКТУРНУ ТРАНСФОРМАЦІЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ ТА ПОЛЬЩІ

Сметан Денис Сергійович

*аспірант кафедри менеджменту імені професора Й.С. Завадського,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

Науковий керівник: Вакуленко Віталій Леонідович

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри менеджменту імені професора Й.С. Завадського,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

Інноваційні технології відіграють ключову роль у трансформації сільськогосподарського сектору в Україні та Польщі. Вони сприяють підвищенню продуктивності, покращенню якості продукції та забезпеченню продовольчої безпеки. У цьому контексті важливо розглянути, як ці технології впливають на структуру аграрних підприємств у обох країнах.

В Україні впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в аграрному секторі стало важливим кроком до створення електронного сільського господарства. Це передбачає використання новаторських методів для оптимізації виробничих процесів, що, в свою чергу, підвищує продуктивність і доходи фермерів [1, с. 23–36].

Інноваційні технології суттєво змінюють аграрний сектор України, сприяючи його структурній трансформації. Впровадження новітніх технологій дозволяє аграрним підприємствам підвищувати продуктивність, зменшувати витрати та покращувати якість продукції.

Використання сучасних інформаційних систем дозволяє фермерам ефективно управляти ресурсами, контролювати врожайність та оптимізувати процеси. Наприклад, системи GPS і дрони допомагають у моніторингу стану рослин і точному внесенні добрив [1, с. 59].

Ця концепція передбачає використання даних для прийняття рішень на основі реальних умов на полях. Автономні трактори та сенсори дозволяють зменшити людський фактор і підвищити точність виконання робіт.

Інноваційні рішення в управлінні водними ресурсами забезпечують оптимальне зволоження рослин, що сприяє економії води та підвищенню врожайності.

Виведення нових сортів рослин, стійких до хвороб і адаптованих до кліматичних умов, дозволяє значно підвищити продуктивність сільського господарства.

Дослідження показують, що впровадження ІКТ також сприяє покращенню продовольчої безпеки та зайнятості в сільському господарстві.

Основні напрями інновацій [2]:

- Електронне сільське господарство. Включає планування і реалізацію нових технологій для підвищення ефективності виробництва.
- Цифровізація бізнес-процесів. Наприклад, компанія BASF активно впроваджує цифрові рішення для покращення взаємодії з дистриб'юторами та оптимізації логістики.
- Залучення інвестицій. Програми розвитку сільських територій включають інвестиції в інфраструктуру та підтримку інноваційних проєктів.

Польща демонструє успішний досвід впровадження інновацій у сільському господарстві через програми ЄС, такі як «Розумні села». Ці ініціативи спрямовані на інтеграцію цифрових технологій для підвищення якості життя на сільських територіях.

Зважаючи на це, ключовим у розвитку та підвищенні конкурентоспроможності сільських територій є модернізація сільського господарства. Це насамперед допоможе упорядкувати структурні зміни у секторах виробництва продукції тваринництва, зберігаючи стабільну базу сільськогосподарської сировини для харчової промисловості. Схеми підтримки орієнтовані на малі та середні фермерські господарства з метою підвищення їхнього виробничого потенціалу, що, у свою чергу, має призвести до збільшення доданої вартості. За рахунок вищої інвестиційної підтримки передбачається стимулювання молоді до створення нових, технологічних і конкурентоспроможних фермерських підприємств [2].

Ключові аспекти впровадження:

- Інфраструктурне забезпечення. Польща активно розвиває інфраструктуру для підтримки інноваційно-інвестиційних процесів у сільських районах.
- Співпраця з науковими установами. Важливим є налагодження зв'язків між науковими дослідженнями та аграрним сектором для передачі нових знань.
- Диверсифікація економіки. Польські аграрні підприємства орієнтуються не тільки на традиційне сільське господарство, але й на розвиток несільськогосподарських секторів [2].

Загалом у Польщі застосовується комплексний підхід до розвитку сільських територій, які передбачає об'єднання інвестиційно-інноваційного, виробничо-економічного та соціального аспекту трансформації, які в синергетичній взаємодії сприятимуть якісним змінам на рівні сільських територій.

Порівняльний аналіз

Параметри	Україна	Польща
Основні технології	ІКТ, електронне сільське господарство	Цифровізація, програми «Розумні села»
Інвестиції	Залучення міжнародних фондів	ЄС фінансування та програми розвитку
Співпраця з наукою	Обмежена	Активна
Диверсифікація	Середня	Висока

Впровадження інноваційних технологій в Україні та Польщі має значний вплив на структурну трансформацію сільськогосподарських підприємств. Хоча обидві країни стикаються з подібними викликами, їх підходи до інтеграції новітніх технологій різняться. Польща демонструє більш активну співпрацю між аграрним сектором і науковими установами, тоді як Україна знаходиться на етапі активного впровадження ІКТ для покращення ефективності виробництва.

Список використаних джерел:

1. Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2030 року: монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2021. 120 с.
2. Factsheet on 2014-2020 Rural Development Programme for Poland. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/key_policies/documents/rdp-factsheet-poland_en.pdf
3. Водянка Л.Д., Юрій Т.П. Цифровізація та цифрова платформа в економічному розвитку аграрного сектору. *Економіка АПК*. 2020. № 12. С. 67–73.
4. Цифровізація обліку в управлінні бізнес-процесами підприємств агропромислового комплексу. URL: <http://surl.li/mlbcbg>

МІЖНАРОДНІ ПРАКТИКИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ КОМПАНІЇ У СФЕРІ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ

Степаненко Оксана Іванівна

кандидат економічних наук,

професор кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу,

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

В сучасному бізнес-середовищі працівники сфери бухгалтерського обліку, фінансів, прогнозової аналітики виступають як невидимі герої будь-якої успішної компанії. Вони проводять аналіз даних, надають важливу інформацію та підтримують прийняття стратегічних рішень, що дає можливість гарантувати стабільну роботу компанії. Однак зростаючі вимоги, підвищена складність і швидкі темпи інновацій, з якими стикаються компанії сьогодні, можуть перетворити підтримання належної продуктивності на серйозний виклик навіть для найсильнішої фінансової команди.

Підвищення продуктивності співробітників позитивно впливає як на фінансові показники компанії, так і на залучення та утримання талановитих фахівців. Працівники прагнуть зробити свій внесок у розвиток бізнесу, допомогти досягти поставлених цілей. Створення ефективних процесів, впровадження розумної автоматизації, стимулювання співпраці та підтримка безперервного навчання дозволять бухгалтерському та фінансовому персоналу зосередитись на важливих робочих моментах та професійному зростанні. Підвищення продуктивності у фінансовій сфері та в бізнесі загалом полягає в оптимізації роботи: працювати ефективніше, а не більше. Розглянемо три міжнародні практики, які фінансові керівники можуть застосувати для підвищення продуктивності та досягнення позитивних результатів діяльності для компанії.

Впровадження оптимізованих процесів та їх діджиталізація. Велика кількість компаній стикається з проблемами через застарілу технологічну інфраструктуру, повільну цифрову трансформацію та впровадження рішень на базі штучного інтелекту в умовах прискореного розвитку інновацій. Це часто призводить до неефективних процесів. Наприклад, бухгалтери можуть бути перевантажені рутинними та трудомісткими завданнями, такими як введення даних, звірка або створення звітів. Оптимізація процесів та їх діджиталізація можуть значно скоротити час на виконання цих завдань, даючи можливість працівникам зосередитись

на більш стратегічних завданнях та ініціативах. Дієвими інструментами реалізації цього методу є:

1) *Картування процесів*: спершу потрібно провести детальний аналіз поточних робочих процесів, щоб виявити слабкі місця та неефективності. Після ідентифікації проблемних зон фінансові керівники, члени команди та ІТ-фахівці повинні спільно розробити тактичний план для оптимізації цих процесів. Важливо регулярно переглядати та вдосконалювати робочі процеси, щоб гарантувати їх ефективність, враховуючи ріст і зміни в компанії. Це має бути постійним процесом, а не одноразовим заходом.

2) *Інструменти діджиталізації та автоматизації*: SAP Concur провела опитування фінансових директорів та інших керівників фінансових підрозділів, яке показало, що 64% респондентів вважають, що штучний інтелект в обліку та фінансах допоможе автоматизувати рутинні завдання, а 61% впевнені, що це значно підвищить ефективність їх роботи [1]. Варто зазначити, що діджиталізація, наприклад роботизована автоматизація процесів (RPA) та рішення на основі штучного інтелекту, можуть допомогти у виконанні повторюваних завдань, пов'язаних із виявленими проблемними зонами, такими як обробка накладних, рахунків-фактур, нарахування заробітної плати та формування фінансової звітності. Особливо у випадках аналізу великих масивів даних та виявлення закономірностей, штучний інтелект і машинне навчання можуть надавати інформацію, яку людина може пропустити.

3) *Хмарні системи управління фінансами* змінюють спосіб виконання роботи, її місце та час, а також вимагають відповідних систем для обліку цієї еволюції. Якщо компанія ще не використовує хмарні рішення, варто розглянути їх впровадження. Такі системи стають стандартом завдяки покращеній співпраці, підвищеній доступності, надійній безпеці та можливості отримувати оновлення в режимі реального часу. Це важлива інтеграція, яка підтримує ключові пріоритети організації, такі як бюджетування, планування та прогнозування.

Підвищення аналітики та доступу до інформації. Компаніям потрібен доступ до точних даних у режимі реального часу, щоб приймати обґрунтовані рішення в динамічному бізнес-середовищі. Завдяки покращеній доступності до інформації та розширеним можливостям аналітики фінансові команди можуть підвищити швидкість та правильність прийняття рішень, що в результаті сприятиме підвищенню продуктивності. Дієвими методами в цьому напрямку є:

1) *Централізовані системи управління даними*, що об'єднують інформацію з різних джерел, є критично важливими для доступу до надійних, актуальних, повних даних, особливо це стосується фінансової сфери. Крім того, слід впроваджувати найкращі практики та процеси для забезпечення точності, послідовності та повноти даних компанії.

2) *Розширена аналітика*: результати опитування SAP Concur показують, що штучний інтелект активно застосовується в практиці компаній для фінансового планування та сценарного аналізу ризиків [1]. У міру розвитку аналітичних можливостей, компанії, які використовують ці рішення, отримають конкурентну перевагу. Для досягнення поставлених цілей та підвищення продуктивності персоналу слід впроваджувати передові інструменти та методи аналітики на основі штучного інтелекту, такі як прогнозна аналітика, візуалізація даних та фінансове моделювання, які даватимуть більш глибоке розуміння фінансової інформації.

3) *Підвищення кваліфікації*: переваги продуктивності централізованих систем даних та розширеної аналітики стануть очевидними лише тоді, коли працівники набудуть навичок ефективно використовувати ці інструменти та правильно інтерпретувати отримані дані. Для підвищення кваліфікації працівників потрібно інвестувати в можливості для розвитку їх професійних навичок, щоб підвищити кваліфікацію працівників. Це стане відмінним стартом у цьому напрямку.

Розвиток культури співпраці та постійного навчання. Створення організаційної культури співпраці та навчання може допомогти компаніям формувати робочу силу, що відповідає сучасним вимогам гнучкості та стійкості. Якщо реалізувати ці ініціативи правильно, це стимулюватиме інновації, поліпшить процеси вирішення проблем, підвищить загальну продуктивність команди. Заохочення міжфункціональної співпраці та інвестування в особистісний розвиток сприятимуть підвищенню кваліфікації працівників та їх професійному розвитку. Однак фінансовим лідерам може бути складно ініціювати культурні зміни в широкому сенсі. Це потребує часу, підтримки з боку керівництва компанії та стратегічної координації. Натомість в досягненні прагнення створити команду фахівців як взірць того, чого можна досягти, слід зосередитись на наступному:

1) *Багатофункціональні команди*: коли компанія формує команди для підтримки ключових проєктів, варто підтримувати залучення фахівців із різними знаннями та з різних сфер діяльності, в тому числі фінансистів та обліковців. Дослідження SAP Concur свідчать, що більш різноманітні команди досягають кращих результатів, оскільки об'єднання навичок і досвіду створює синергію, де загальний результат перевершує окремі складові [1]. Історично склалося, що фінансові директори найбільше співпрацюють з керівництвом компанії. Однак останнім часом керівники вищої ланки все частіше усвідомлюють важливість співпраці з іншими відділами, що дає тіснішу взаємодію у питаннях стратегічного розвитку. Хоча конкретні форми такої співпраці залежать від проєкту або цілей бізнесу, стимулювання обміну знаннями сприяє кращому розумінню цілей, викликів і ролей команд.

2) *Відкриті канали комунікації*: у розподілених і глобальних командах важливо забезпечити відкриті та прозорі канали комунікації, де всі учасники можуть обмінюватися ідеями, надавати зворотний зв'язок і спільно працювати над вирішенням поставлених завдань. Компанії повинні усвідомлювати важливість використання платформ, таких як Slack, Microsoft Teams, Zoom, а також регулярних зустрічей для сприяння співпраці. Бухгалтера та фінансисти можуть використовувати ці інструменти для зберігання документації, важливих даних, нотаток і оновлень, що дозволить уникнути потреби переслідувати колегу з іншої частини світу для підтримання робочих процесів.

3) *Навчання та наставництво*: для підвищення продуктивності працівників слід запроваджувати регулярні програми навчання та розвитку, включаючи семінари, вебінари та участь у галузевих конференціях, що сприятиме підтриманню актуальності професійних навичок. Розгляньте можливість допомоги співробітникам у здобутті сертифікатів CFA, CPA, ACCA, AICPA & CIMA, наприклад, шляхом компенсації витрат на навчання, що може бути особливо корисним в умовах дефіциту бухгалтерів. Крім того, структуровані програми наставництва сприяють передачі знань, розвитку професійних навичок і кар'єрному зростанню, що створює більш компетентну та мотивовану команду.

Як стверджує Крістофер Джуно «Підвищення продуктивності у фінансовій сфері та в бізнесі загалом полягає не в збільшенні обсягу роботи, а в тому, щоб працювати розумніше» [2]. Продуктивність працівників залежить від ефективного поєднання інноваційних технологій, безперервного навчання, розвитку професійних навичок, створення сприятливого робочого середовища, забезпечення шляхів кар'єрного зростання, стимулювання командної роботи та впровадження автоматизації рутинних процесів.

Список використаних джерел:

1. CFO Insights Report Repositioning for Growth. (March, 2024). Available at: [ww_en_rpt_all_cfo_insights_repositioning_for_growth_imcc_20240315_rc.pdf](#) (accessed October 3, 2024).
2. Christopher Juneau (2024) How to unlock worker productivity in finance and beyond. *CPA Practice Advisor*. Available at: <https://www.cpapracticeadvisor.com/2024/10/04/how-to-unlock-worker-productivity-in-finance-and-beyond/111429/> (accessed October 7, 2024).

ВАРТІСТЬ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТУ УПРАВЛІННЯ

Супрун Світлана Дмитрівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри публічного управління та менеджменту,
Вінницький державний педагогічний університет
імені Михайла Коцюбинського*

Досягнення стратегічних цілей розвитку сучасного підприємства значною мірою залежить від ефективного управління вартістю його капіталу. Саме фінансові ресурси (капітал) становлять грошові кошти, які знаходяться у його розпорядженні та призначені для задоволення потреб інвестування. Залежність підприємств від обсягу фінансового капіталу та його структури визначає рівень найбільш вагомих фінансових показників. Крім того, обрана структура капіталу впливає на його вартість та рівень фінансового ризику.

Опрацювання джерел [1–4] свідчить, що підприємства різних галузей промисловості мають різну здатність створювати вартість. В першу чергу це залежить від розміру підприємства, обсягів виготовлюваної ним продукції та попиту на дану продукцію. Крім того, в основі оцінки вартості лежить глибокий аналіз існуючого фінансово-господарського стану підприємства і передбачуваних внутрішніх можливостей його розвитку (мова йде лише про внутрішню вартість підприємства). Варто також зауважити, що у світовій практиці вважається, що найбільш конкурентоспроможними підприємствами та компаніями, у більшості випадків є ті, у яких головним критерієм оцінки якості прийнятого управлінського рішення слугує наступне підвищення вартості. Однак, для застосування такої концепції вартості на вітчизняних підприємствах передбачає розроблення відповідних процедур та технологій. На сьогодні, не існує достатніх доказів й того, що критерій вартості є найкращим в системі управління підприємством порівняно з доходом, прибутком чи рентабельністю. Не зважаючи на це, останнім часом зросла зацікавленість стосовно використання вартості в щоденній практиці управління підприємствами. А це, на нашу думку, є достатнім аргументом на користь оцінки ефективності діяльності підприємства через оцінку вартості його капіталу.

Підприємства, які використовують вартість як об'єкт управління, мають явні конкурентні переваги перед підприємствами, котрі орієнтовані на інші економічні критерії своєї діяльності. Цілком зрозуміло, що для прийняття обґрунтованих і добре продуманих управлінських рішень

у сфері бізнесу сучасний керівник має у своєму розпорядженні має мати значний арсенал методів, інструментів та технологій.

Проведені нами дослідження дозволили визначити основні етапи процесу управління вартістю підприємства, які характеризуються певною циклічністю. На першому етапі доцільно ідентифікувати поточний стан діяльності підприємства за критерієм вартості бізнесу. В такому випадку визначається ринкова вартість бізнесу. Проте, в нинішніх умовах її визначення для вітчизняних підприємств є, в більшості випадків, досить складним. Тому, на цьому етапі визначається внутрішня вартість бізнесу, яка розраховується за даними внутрішнього фінансового та управлінського обліку за допомогою екстраполярих методів, при чому, обов'язковим є збереження існуючих тенденцій діяльності підприємства. Другий етап передбачає порівняння поточного стану діяльності підприємства з еталонним, ґрунтуючись на умові максимізації чи мінімізації значення критерію вартості. Для цього слід порівняти ринкову і внутрішню вартості бізнесу, зробити висновки про адекватність оцінки бізнесу ринком, перерахувати вартість бізнесу з використанням даних, закладених у бізнес-плани проєктів. В окремих випадках, доцільним є здійснити порівняння вартості бізнесу, отриманої раніше (з урахуванням внутрішніх поліпшень) і вартості з урахуванням зовнішньої реорганізації (продаж окремих напрямків бізнесу, розвиток нових напрямків діяльності, виділення в самостійні економічні суб'єкти, тощо). Рішення про доцільність проведення конкретних заходів приймаються на основі аналізу росту вартості підприємства. На третьому етапі прогнозуються майбутні значення показників діяльності бізнесу, визначаються конкретні заходи для досягнення цілей. Четвертий етап – це реалізація запланованих заходів.

Таким чином, вартість капіталу підприємства є важливим критерієм оцінки ефективності його управління, оскільки потребує повної інформації про господарську діяльність і сукупно відображає реальні досягнення, розрізнені серед інших фінансово-економічних показників. Водночас оцінка вартості капіталу підприємства є найбільш дієвим інструментом визначення перспективності бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Корягін М., Шевчук В. Теоретико-методологічні засади оцінки вартості підприємства. *Економіст*. 2012. № 10. С. 58–60.
2. Лубкей Н. П. Теоретичні засади управління капіталом підприємства. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2019. Т. 1. № 1. С. 38–45.
3. Мамонтова Н.А. Управління вартістю компанії: теоретико-методологічні аспекти. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 8. С. 135–139.
4. Яремко І.Й. Оцінка бізнесу як основа вартісної концепції управління підприємством. *Регіональна економіка*. 2007. № 4. С. 202–208.

ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНИМИ РЕСУРСАМИ

Шубан Михайло Вікторович

*аспірант кафедри менеджменту,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України*

Завдання розробки ефективного механізму управління ресурсним потенціалом сільськогосподарських підприємств є не новою для практики менеджменту аграрних підприємств. Проте потреба управління забезпеченням ресурсами підприємств є особливо актуальною в умовах, коли відбувається формування нового наукового напрямку – теорії ресурсних переваг.

Основною метою практичної імплементації теоретичних ресурсних концепцій є формування ефективної системи управління ресурсами на підприємстві. Для цього вважаємо за доцільне спиратися на одну з базових моделей стратегічного управління «ресурси – поведінка – результат».

Саме ця модель найкраще відповідає принципам формування системи управління, а саме – поєднання ресурсних можливостей підприємства із ринковими умовами господарювання. Результатом такої взаємодії і є формування стійких конкурентних переваг.

Аспектам сталого енергоефективного розвитку економіки присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: В.М. Гейця, С.Ф. Єрмілова, В.В. Григоровського, В.Е. Ліра, Ю.П. Яценка [1], М.П. Ковалка [2], В.А. Жовтянського, М.М. Кулика і Б.С. Стогнія [3], М.В. Гнідого і О.Є. Маляренка [4]. Однак, низка питань управління забезпеченням енергетичними ресурсами підприємств висвітлена недостатньо, що потребує подальшого їх вивчення у взаємозв'язку з процесами зростання енергозбереження та енергоефективності в національній економіці.

Методологічною основою дослідження є діалектичний метод наукового пізнання. Були використані загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, а саме: абстрактно-логічний, дедуктивний і узагальнення. Так, дослідження за допомогою діалектичного методу пізнання сучасних наукових підходів до визначення сутності, форм та класифікації управління забезпеченням енергетичними ресурсами (УЗЕР) підприємств дозволили встановити відсутність загальної наукової думки щодо змісту УЗЕР та етапів його здійснення. Це негативно впливає не тільки на проведення теоретичних та прикладних досліджень, але і на результати

оцінки, аналізу та розробки заходів щодо управління ресурсним забезпеченням підприємства. За результатами проведеного абстрактно-логічного аналізу встановлено, що цей процес повинен здійснюватись в чотири етапи: мобілізації (залучення), накопичення (розвиток) та розподілу економічних ресурсів, а також раціонального і ефективного їх використання у виробничому процесі для досягнення встановлених цілей.

У зв'язку з високим рівнем енергоемності ВВП увага науковців спрямована на формування організаційно-економічного механізму інфраструктурного забезпечення енергозбереження. В наукових джерелах є різні авторські трактування терміну «організаційно-економічний механізм». Приймаючи до уваги природно-екологічні та економічні чинники, управління забезпеченістю підприємств енергетичними ресурсами їх енергоефективність стає важливим критерієм функціонування енергетичного ринку. Він охоплює такі складові: енергозбереження, енергодостатність, універсальність, енергоприйнятність, безперервність, безпечність і стійкість.

Самі по собі ресурси не є продуктивними. Їх цінність для підприємства зростає тоді, коли вони використовуються у системі бізнес-процесів, а також коли створюються їх нові комбінації. Ресурсний підхід заснований на тому, що пропонується на ринку споживча цінність продуктів (послуг) підприємства є результатом її особливої (неповторної) ринкової поведінки, що своєю чергою відображає унікальні комбінації ресурсів і компетенцій, якими володіє підприємство. Принциповою ознакою наведеної моделі є наявність у підприємства ресурсного портфеля, що складається із сукупності стратегічних ресурсів та їх похідних – компетенцій, організаційних здатностей і рутин. Для підвищення ролі ресурсного портфеля у моделі формування високого результату функціонування підприємства необхідним є обґрунтування загальної концепції управління ресурсами (рис. 1).

За допомогою стратегічних ресурсів підприємство намагається завоювати і зміцнити вигідні й недоступні для конкурентів ринкові позиції.

Для забезпечення ефективного управління ресурсами підприємства потрібно:

- підтримувати у ресурсному портфелі високу частку стратегічних ресурсів;
- підвищувати стратегічну значущість інтелектуальних ресурсів;
- здійснювати пошук нових ресурсних комбінацій.

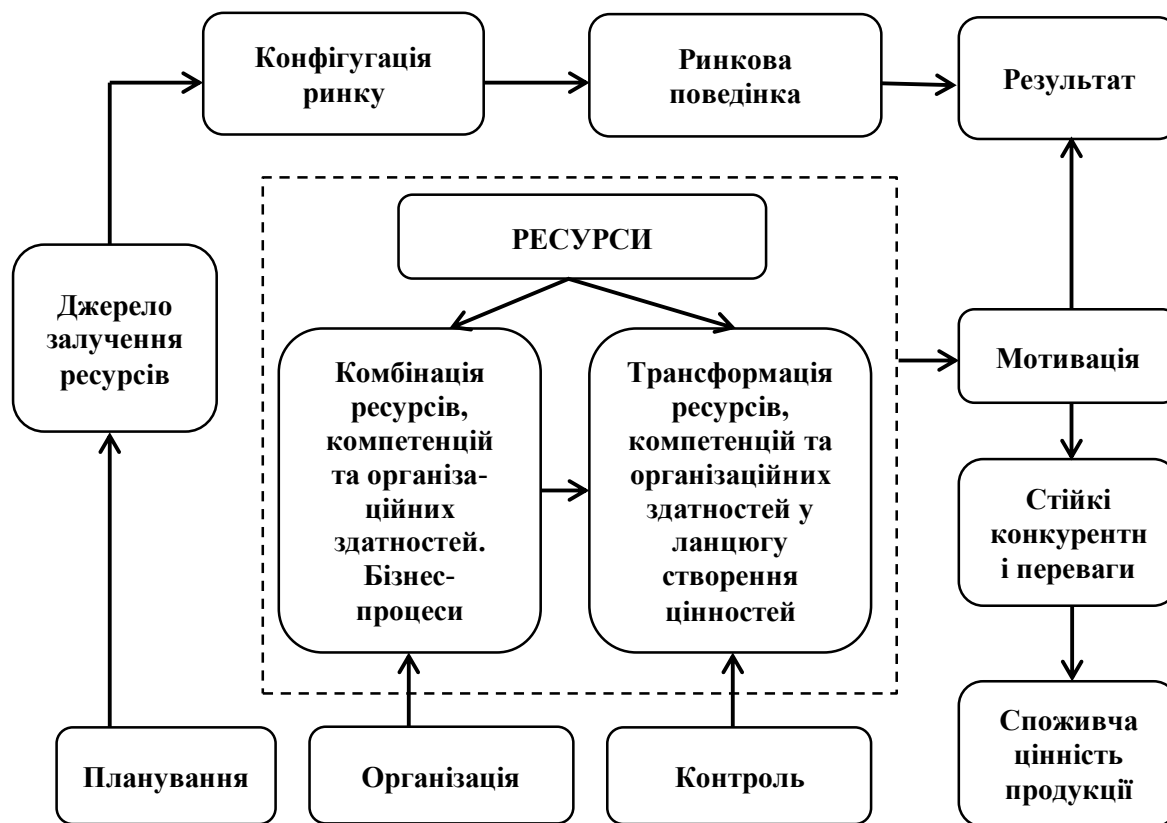


Рис. 1. Концептуальна схема управління забезпеченням ресурсами підприємства

Джерело: [7, с. 70]

Досвід розвинених країн свідчить про те, що стимули та заохочення суб'єктів господарювання сприяють впровадженню енергозберігаючих технологій на підприємствах. Держава здійснює заходи, щоб зацікавити підприємства економити паливно-енергетичні ресурси. Відповідно до Указу Президента України був створений урядовий орган «Держенерго-ефективність», основними завданнями якого є:

- реалізація державної політики у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, енергозбереження, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива;
- збільшення частки відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива в енергетичному балансі України [5]. З метою формування стійких конкурентних переваг і забезпечення високої споживчої цінності продукції (послуг) підприємства виокремлюють п'ять основних напрямів управління різними ресурсами:
 - акумулювання стратегічних ресурсів на ключових довгострокових цілях та елементах ланцюжка створення цінності;
 - підтримка оптимального рівня накопичення ресурсів, які можуть стати стратегічними (в основному ресурси нематеріального характеру);

- збільшення доданої вартості, створюваної підприємством завдяки доповненню ресурсів одного стратегічного статусу ресурсами іншої категорії (взаємодоповнюваність);
- збереження і захист ресурсів з високим стратегічним статусом;
- скорочення тривалості періоду відтворення ресурсів з низьким рівнем стратегічного статусу для забезпечення ресурсної рівноваги.

Дослідження існуючих в науці визначень категорії «управління» дозволило запропонувати поняття «УЗЕР підприємства», що розглядається як процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень, спрямований на забезпечення (формування, оптимальне накопичення, раціональне розподілення) та використання енергетичних ресурсів з метою досягнення виробничих цілей і забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємства. Такий підхід сприятиме розвитку теорії підприємства та дозволяє адаптувати основні завдання управління та управлінські цикли до процесу УЗЕР підприємства.

На основі порівняльного аналізу з використанням абстрактно-логічного методу дослідження визначена послідовність етапів процесу УЗЕР (формування ресурсної бази, накопичення, розподілу та використання ресурсів) та доведена доцільність використання під час моніторингу управління підприємства класифікації ресурсного забезпечення, що враховує такі ознаки: способи ресурсного забезпечення, показники ресурсного забезпечення та рівень забезпеченості виробничої діяльності. Це формує теоретичне підґрунтя для прийняття управлінських рішень в реальному секторі економіки.

Список використаних джерел:

1. Єрмілов С.Ф., Геєць В.М., Яценко Ю.П. та ін. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку: Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності. Київ : НАЕР, 2009. 93 с.
2. Ковалко М.П., Денисюк С.П. Енергозбереження – пріоритетний напрям державної політики України. Київ : Знання, 1998. 506 с.
3. Стратегія енергозбереження в Україні: Аналітична доповідь. Матеріали: Колективна монографія в 2-х т. / За ред. В.А. Жовтянського, М.М. Кулика, Б.С. Стогнія. Київ : Академперіодика, 2006. 600 с.
4. Гнідий М.В., Маляренко О.Є. Методологія визначення теоретичного потенціалу енергозбереження на різних рівнях управління економікою. *Проблеми загальної енергетики*. 2007. № 15. С. 1–21.
5. Про затвердження Положення про Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/676-2014-%D0%BF>
6. Лівовшко Т.В. Забезпечення ефективного управління енергоресурсами на промислових підприємствах. *Ефективна економіка*. 2012. № 1. С. 39–44.
7. Управління ресурсами підприємства: монографія / за заг. ред. к.е.н., проф. Г.О. Швиданенко. Київ : КНЕУ, 2014. 418 с.

НАПРЯМ 6. МАРКЕТИНГ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-428-6-59>

МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Андрющенко Олена Борисівна

кандидат наук з державного управління,

доцент кафедри маркетингу та торговельного підприємництва,

Навчально-науковий інститут

«Українська інженерно-педагогічна академія»

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Міжнародна торгівля відіграє ключову роль у глобалізованому світі, і маркетинг у цій сфері є основним інструментом, що вимагає обліку безлічі змінних. Головне завдання маркетингу у міжнародній торгівлі – адаптація товарів та послуг до потреб та особливостей різних національних ринків, зберігаючи при цьому єдиний характер бренду.

Ряд авторів визначають, що основна увага у міжнародному маркетингу приділяється дослідженню ринку [1–3]. Необхідно розуміти культурні, економічні, соціальні та політичні відмінності країн, у яких планується співробітництво. Ці відмінності можуть стосуватися переваг споживачів, стилю комунікацій, правових і навіть етнічних особливостей.

Також ще однією важливою особливістю міжнародного маркетингу є стратегія ціноутворення. Відомо, що на формування цін у різних країнах впливають курс валют, місцеві податки, тарифи та додаткові витрати на логістику та митні послуги [4]. Тому стратегія ціноутворення має бути гнучкою та адаптованою до кожного конкретного ринку.

Розподіл та логістика також є ключовими аспектами маркетингу у міжнародній торгівлі. Від ефективності системи доставки та її вартості залежить кінцева ціна товару споживача і рівень його конкурентоспроможності.

Стосовно комунікаційної стратегії у міжнародному маркетингу, то вона має бути максимальною адаптована до місцевих особливостей. Це може включати вибір певних каналів реклами, створення специфічного контенту або навіть зміна брендового іміджу для відповідності місцевим культурним стандартам [4]. Також варто відзначити, що міжнародна торгівля є не тільки складною системою взаємовідносин, але й має великі можливості для масштабування та розвитку бізнесу. Працюючи на глобальному рівні, компанії отримують доступ до нових споживчих

сегментів та ринкових ніш, які можуть бути недоступними для них на внутрішньому ринку.

Технологічні інновації також відіграють значну роль у міжнародній торгівлі. Сучасні технології дозволяють компаніям проводити аналітику даних, створювати рекламні кампанії, що таргетуються, і навіть взаємодіяти зі споживачами на особистому рівні, незалежно від їх географічного розташування. Бар'єри входу на міжнародний ринок знижуються завдяки цифровим платформам та рішенням e-commerce, дозволяючи навіть малим та середнім підприємствам стати частиною глобальної економіки. Проте разом із можливостями приходять і виклики, такі як посилена конкуренція, різноманітність законодавчих вимог та ризику валютних коливань.

На практиці багато компаній вирішують питання міжнародного маркетингу шляхом створення спільних підприємств чи партнерських відносин із місцевими представниками, що дозволяє об'єднати зусилля та ресурси, а також забезпечує краще розуміння специфіки регіональних ринків. Слід наголосити, що успішна міжнародна маркетингова стратегія потребує постійного моніторингу та готовності до змін. Глобальні ринки динамічні, і лише ті компанії, які здатні швидко реагувати на нові виклики та можливості, зможуть утримувати лідируючі позиції в умовах жорсткої конкуренції.

Також маркетинг в міжнародній торгівлі вимагає глибокого розуміння глобальних ринків і здатності швидко адаптуватися до умов, що змінюються. Успішні компанії не просто просувають свій товар чи послугу, а й прагнуть зрозуміти потреби та бажання своїх клієнтів у різних частинах світу. Ключовим аспектом маркетингу у розвитку міжнародної економіки є розвиток ланцюжків поставок та мереж взаємодії між різними підприємствами та учасниками виробництва. Це сприяє оптимізації виробничих процесів, зниженню витрат, підвищенню якості продукції та підвищенню конкурентоспроможності.

Ще одним важливим аспектом є впровадження принципів сталого розвитку на міжнародну економіку. Економіка ставить собі завдання створення стійких виробничих моделей, враховуючи потреби нинішнього покоління без шкоди інтересам майбутніх поколінь. Це може проявлятися через розробку екологічно чистих технологій, енергоефективних виробничих процесів та зменшення негативного впливу на довкілля. Колективні зусилля та спільні проекти можуть сприяти створенню нових технологій, просуванню їх на ринок та покращенню конкурентоспроможності кожної галузі.

Актуальність набирає соціальна відповідальність бізнесу та участь у суспільно значущих проектах. Сучасні міжнародні проекти можуть брати активну участь у соціальних та культурних ініціативах, підтримувати

освітні програми та сприяти розвитку регіонів. Однак, при реалізації концепції міжнародного виробництва, виникають і певні виклики.

Наприклад, необхідність управління складними мережами взаємодії між різними міжнародними учасниками потребує ефективної системи управління та координації. Збереження конкурентоспроможності в умовах співробітництва та ділових партнерств на міжнародному ринку також є важливим завданням, бо воно акцентує увагу на співпраці, сталому розвитку, інноваціях та соціальній відповідальності, що сприяє створенню сприятливого середовища для суспільного розвитку та покращення якості життя.

Список використаних джерел:

1. Єріна І.В. Міжнародна торгівля послугами: тенденції розвитку і структура українського ринку. *Статистика та економіка, аналіз*. 2012. № 4. С. 39–44.
2. Мойсей В.І. Функціональна роль міжнародної торгівлі в умовах глобалізації. *Міжнародна економіка*. 2010. № 4/12. С. 65–70.
3. Чернега О.Б., Кожухова Т.В. Міжнародна торгівля як джерело та чинник сталого розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 12. Ч. 3. С. 32–38.
4. Мазаракі А., Мельник Т. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України. *Вісник КНТЕУ. Держава та економіка*. 2011. № 2. С. 5–14.

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ РИНКОВИХ ЗМІН ТА ВИКЛИКІВ

Горбачова Ірина Володимирівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри управління та адміністрування,

Житомирський інститут Приватного акціонерного товариства

«Вищий навчальний заклад

«Міжрегіональна Академія управління персоналом»

Гарбузюк Яна Олександрівна

магістр,

Житомирський інститут Приватного акціонерного товариства

«Вищий навчальний заклад

«Міжрегіональна Академія управління персоналом»

У сучасних умовах глобалізації та швидкоплинних змін світові ринки стикаються з безпрецедентними викликами. Економічні кризи, технологічні прориви, зміни в споживчій поведінці, а також зовнішні фактори, такі як зміна клімату, пандемії та війни, суттєво впливають на функціонування бізнесу. Це вимагає від підприємств перегляду своїх підходів до маркетингу, адаптації стратегій, що враховують нові реалії та нестабільні умови. Актуальність теми дослідження полягає в тому, що традиційні методи маркетингу втрачають ефективність в умовах глобальних трансформацій. Зростання конкуренції, цифровізація економіки та підвищення вимог споживачів спонукають підприємства до впровадження інноваційних підходів у маркетингову діяльність. Це дає змогу не лише зберігати конкурентоспроможність, але й формувати нові стратегії розвитку, орієнтовані на сталість та адаптивність.

Метою цієї статті є дослідження інноваційних підходів до маркетингу, які дозволяють підприємствам ефективно реагувати на виклики сучасних ринків.

У сучасних умовах глобальних ринкових трансформацій бізнес стикається з безліччю викликів: зростання конкуренції, цифровізація, зміни в споживчій поведінці та екологічні вимоги. Традиційні маркетингові підходи вже не можуть забезпечити ефективність у таких динамічних умовах. Впровадження інноваційних підходів, таких як цифрова трансформація, використання штучного інтелекту, гейміфікація, сталий розвиток і орієнтація на клієнтський досвід, стають ключовими для успішної адаптації підприємств до сучасних викликів та підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Пропонуємо інноваційні підходи до маркетингу, що дозволять ефективно реагувати на глобальні ринкові зміни та виклики. Серед ключових рішень – цифрова трансформація та автоматизація маркетингових процесів, впровадження штучного інтелекту для персоналізації клієнтського досвіду, інтеграція екологічних та сталих практик, використання соціальних медіа для активної взаємодії з аудиторією, а також застосування технологій доповненої та віртуальної реальності для створення нових форматів взаємодії з продуктом [1, с. 37]. Ці підходи дозволяють підприємствам залишатися конкурентоспроможними у швидко змінюваних умовах глобальних ринків. Деталізуємо інноваційні підходи до маркетингу в умовах глобальних ринкових змін та викликів [2, с. 11]:

- Цифрова трансформація та автоматизація маркетингу. У зв'язку зі зростанням використання інтернету та мобільних технологій, підприємства переходять на цифрові платформи, що дозволяє їм досягати ширшої аудиторії та створювати персоналізовані маркетингові кампанії. Використання інструментів автоматизації маркетингу (CRM-системи, штучний інтелект, Big Data) допомагає збирати та аналізувати великі обсяги даних про споживачів, передбачати їхні потреби та поведінку. Наприклад, автоматизовані чат-боти та персоналізовані email-кампанії покращують взаємодію з клієнтами, забезпечуючи ефективніший досвід споживання.

- Маркетинг через соціальні мережі та створення контенту. Соціальні медіа стали основною платформою для залучення аудиторії, особливо серед молодого покоління. Компанії інвестують у створення креативного контенту та працюють з інфлюенсерами для просування своїх продуктів чи послуг. Відео-контент, стріми та інтерактивні елементи, такі як опитування або конкурси, дозволяють брендам взаємодіяти з аудиторією в реальному часі, будуючи міцнішу емоційну прив'язаність до бренду.

- Інновації у сфері сталого розвитку та екологічного маркетингу. Сучасні споживачі все більше звертають увагу на екологічні питання та сталість виробництва. Бренди, які інтегрують принципи соціальної відповідальності та екологічно чисті продукти у свою маркетингову стратегію, отримують конкурентну перевагу. Використання стійких упаковок, перехід на зелену енергетику та підтримка екологічних ініціатив допомагають зміцнити репутацію компанії та підвищити лояльність споживачів.

- Доповнена (AR) і віртуальна реальність (VR). Інтерактивні технології, такі як AR і VR, стають важливим інструментом маркетингу. Вони дозволяють створювати захопливі віртуальні середовища для клієнтів, в яких можна протестувати продукт або послугу перед покупкою. Наприклад, меблеві компанії пропонують додатки, де споживачі можуть візуалізувати, як їхній інтер'єр виглядатиме з новими

предметами меблів, а косметичні бренди дозволяють “приміряти” макіяж через додатки з використанням доповненої реальності.

- Орієнтація на клієнтський досвід (CX) та омніканальність. У фокусі сучасного маркетингу знаходиться створення безперервного та комфортного досвіду для клієнтів через всі доступні канали. Омніканальний підхід забезпечує узгодженість і доступність бренду незалежно від того, де знаходиться клієнт – онлайн чи офлайн. Це включає використання різних платформ (веб-сайти, соціальні мережі, мобільні додатки, магазини) для надання клієнтам зручного та швидкого доступу до продуктів і послуг.

- Маркетинг на основі штучного інтелекту та машинного навчання. AI та машинне навчання стали ключовими елементами інноваційних підходів до маркетингу. Вони дозволяють підприємствам створювати глибокі аналітичні інсайти на основі поведінкових даних, автоматизувати процеси прийняття рішень і робити більш точні прогнози щодо потреб споживачів. Рекомендаційні системи на базі AI допомагають налаштовувати індивідуальні пропозиції для кожного клієнта, підвищуючи конверсію та рівень задоволеності.

- Гейміфікація. Використання ігрових елементів у маркетингових кампаніях стало популярним трендом, який дозволяє підвищити залучення клієнтів і створити позитивний емоційний досвід. Програми лояльності, інтерактивні конкурси, системи винагород за активність – усе це сприяє збільшенню часу взаємодії споживачів з брендом та мотивує їх до повторних покупок.

Отже, інноваційні підходи до маркетингу, такі як цифровізація, інтеграція екологічних практик, використання новітніх технологій та орієнтація на клієнтський досвід, дають можливість підприємствам ефективно адаптуватися до глобальних викликів. Використання цих методів дозволяє не лише підвищити конкурентоспроможність, але й створити стабільніший та більш стійкий бізнес у швидко змінюваних умовах світового ринку.

Список використаних джерел:

1. Бойко І.В., Літвін Н.М. Тестування концепцій інноваційного продукту, як маркетинговий метод забезпечення економічної безпеки. Менеджмент і безпека: теоретичні та прикладні аспекти: матеріали науково-практичної інтернет-конференції. Львів : ЛьвДУВС, 2023. С. 99–101.

2. Бойко І.В., Літвін Н.М. Розробка та впровадження показників маркетингової безпеки для зменшення ризиків при просуванні інноваційного продукту. *Вчені записки Університету «КРОК». Серія «Економіка»*. 2023. Вип. 4 (56). С. 98–107.

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Сало Яна Вікторівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри маркетингу та міжнародної логістики,

Одеський національний економічний університет

Любченко Ксенія Михайлівна

студентка,

Одеський національний економічний університет

Маркетингова діяльність підприємства в умовах війни може значно відрізнятися від мирного часу. В таких складних умовах підприємствам часто доводиться змінювати свою стратегію, щоб адаптуватися до нових реалій та забезпечити своє виживання. Є кілька ключових аспектів, які варто врахувати при розробці стратегії в умовах війни:

- внесок у перемогу та користь для суспільства;
- емоційний контекст;
- співпраця та соціальна відповідальність;
- безпека та захист;
- зміна цільової аудиторії;
- гнучкість та інновації.

Під час війни маркетингові стратегії повинні будуватися на ретельному аналізі ситуації. Важливо уважно підходити до комунікацій, щоб уникнути негативної реакції суспільства, особливо коли підприємства використовують війну чи її символіку у власних комерційних цілях.

Важливо усвідомлювати, що вплив подій на маркетинг і його тренди постійно змінюється та залежить від конкретних обставин. Маркетологи мають бути гнучкими, стежити за розвитком ситуації, адаптувати свої підходи й знаходити нові можливості в умовах, що швидко змінюються. Що стосується глобальних маркетингових трендів, їх важливо враховувати, але не всі з них будуть актуальними для українського ринку. Це пов'язано не лише з воєнним станом, але й з унікальними особливостями українського ринку, культурними відмінностями та іншими факторами. Україна має свої специфічні умови, які впливають на те, як компанії формують і коригують маркетингові стратегії. Тому маркетологам важливо аналізувати локальний контекст і потреби, щоб досягти успіху. Не можна ігнорувати той факт, що Україна перебуває в стані війни, і часто трапляються трагічні події. У таких умовах маркетологам слід уважно підходити до вибору комунікацій, зберігати

тактовність і уникати розважального контенту, або, якщо потрібно, робити паузу в публікаціях.

Щоб не лише зберегти свою аудиторію під час кризових періодів, але й залучити нових клієнтів, компаніям потрібно обережно діяти в інформаційному просторі та застосовувати принципи відповідального маркетингу. Варто звернути увагу на такі аспекти:

1. Відмовитися від стратегії уникання суспільно важливих тем, навіть якщо вони не стосуються безпосередньо бренду.

2. Не використовувати війну або події в країні як інформаційний привід, якщо це недоречно або не має відношення до діяльності компанії.

3. Демонструвати прозору і зрозумілу позицію у політичних, соціальних, екологічних та культурних питаннях, підтверджуючи її реальними діями, що приносять користь суспільству.

4. Прагнути зробити бренд більш людським і відкритим – перемістити акцент з комерційної вигоди на людей. Важливо не справляти враження, що компанія намагається отримати прибуток з кожної взаємодії з клієнтами.

5. Підтримувати позитивний настрій у аудиторії через комунікації. Хоча розважальний контент доречний, його слід публікувати в правильний час і з урахуванням обставин.

Також, з точки зору продукту, компанії варто спрощувати користувацький досвід або впроваджувати нові зручності. Це допоможе людям оптимізувати свій час у важких умовах, зокрема в умовах воєнного стану.

Маркетинг в умовах воєнного стану вимагає особливого підходу та використання адаптованих інструментів, спрямованих на підтримку репутації, збереження клієнтів та реагування на зміни в суспільстві.

Інтернет-простір залишається ключовою платформою для спілкування з клієнтами. У воєнний час це ще більш важливо, оскільки традиційні форми реклами можуть бути обмежені або недоступні. Соціальні мережі – це один із найшвидших способів інформування клієнтів та налагодження комунікації в умовах змін. Платформи, як-от Facebook, Instagram, TikTok, Twitter дозволяють швидко реагувати на події та підтримувати діалог з аудиторією. Email-маркетинг дозволяє залишатися на зв'язку з клієнтами, надаючи актуальну інформацію про зміни в діяльності компанії, спеціальні пропозиції або соціальні ініціативи. У цей час особливо важливо пропонувати змістовний і корисний контент, який відповідає на потреби та емоційний стан споживачів, підвищуючи довіру до бренду.

Важливо також брати участь у соціальних або благодійних проектах, підтримувати місцеві громади, військових чи волонтерів. Це допомагає не тільки підвищити довіру до бренду, але й показати компанію як соціально відповідальну. Необхідною є співпраця з благодійними

організаціями, волонтерами чи державними установами для реалізації корисних проектів.

Варто також акцентувати на патріотичних меседжах та участі в проєктах підтримки армії чи постраждалих від війни та підкреслювати локальне виробництво, підтримку національної економіки, самобутність бренду.

Необхідно регулярно інформувати аудиторію про зміни у роботі компанії, можливі труднощі та заходи щодо їх вирішення. Чесна та відкрита комунікація допоможе уникнути кризи довіри. У період невизначеності необхідно уважно стежити за відгуками клієнтів і своєчасно реагувати на негативні ситуації, що можуть впливати на репутацію бренду.

У відповідь на зміни купівельної спроможності компанія може впроваджувати гнучкі цінові стратегії, надавати знижки чи спеціальні умови оплати. Створення або розширення програм лояльності для збереження клієнтів і стимулювання повторних покупок у важкі часи.

У воєнний час змінюються пріоритети споживачів, тому важливо адаптувати асортимент продуктів чи послуг під їхні нові потреби. Зростає попит на безконтактні послуги, компанії можуть розширити свої можливості для онлайн-замовлень, доставки чи надання послуг дистанційно.

Особливо важливо демонструвати заходи, які компанія вживає для захисту клієнтів та співробітників. Це може бути пов'язано як з фізичною безпекою (наприклад, умови доставки, підтримка дистанційної роботи), так і з інформаційною безпекою.

У часи війни компаніям важливо швидко реагувати на зміни в ситуації, постійно аналізувати ринок і бути готовими до оперативних коректив у стратегії. Важливо стежити за настроями та поведінкою споживачів, щоб коригувати комунікацію та пропозиції відповідно до їхніх потреб та очікувань.

Ці інструменти допоможуть підприємствам не лише зберегти свою присутність на ринку, але й показати себе як відповідальні та гнучкі гравці, здатні адаптуватися до викликів війни.

Загалом, маркетинг в умовах війни має бути орієнтований на збереження безпеки та підтримання репутації компанії, а також на адаптацію стратегій і підходів до залучення клієнтів.

Незважаючи на складні обставини, використання відповідних маркетингових інструментів і стратегій може не тільки допомогти компанії вистояти, але й розширити її присутність на ринку, якщо підприємство ефективно реагує на нові виклики та можливості. Однак у цей період особливо важливо дотримуватись етичних норм і виявляти підвищену відповідальність перед клієнтами та суспільством.

Список використаних джерел:

1. Вовчанська О., Іванова Л. Особливості реалізації інструментів маркетингу в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. No. (38). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-32>
2. Коростова І. Стан та перспективи маркетингу під час війни. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2022. No. (2 (02)). Р. 52–55. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.2-9>

ОСОБЛИВОСТІ БРЕНДИНГУ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Сало Яна Вікторівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри маркетингу та міжнародної логістики,

Одеський національний економічний університет

Янкова Регіна Федорівна

студентка,

Одеський національний економічний університет

На сьогодні брендинг може стати перспективною маркетинговою стратегією для українських закладів вищої освіти. Цей підхід уже активно використовується в західних закладах освіти як один із ключових інструментів для підвищення їхньої конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг. Брендинг не лише допомагає створити впізнаваний імідж, але й відіграє важливу роль у формуванні довіри до навчального закладу з боку студентів, їхніх батьків, потенційних роботодавців і співробітників. Таким чином, міцна репутація, що будується через ефективний брендинг, стає запорукою стійкого розвитку й успіху закладу на освітньому ринку.

Водночас існує багато різних трактувань поняття «бренд», що часто пов'язано з тим, що автори розглядають це явище лише з однієї сторони. Це не дозволяє повністю розкрити сутність бренду і ускладнює визначення конкретних напрямів роботи для його формування й просування. У контексті освітніх закладів, важливо розглядати бренд як комплексну систему, що охоплює не лише зовнішній вигляд чи логотип установи, але й її місію, цінності та позиціонування на ринку.

Попри те, що термін «бренд закладу вищої освіти» часто використовується як у теоретичних дослідженнях, так і на практиці, його основна суть залишається недостатньо чітко окресленою. Бренд закладу вищої освіти можна трактувати як багатовимірну систему, яка поєднує продукт (освітні послуги), імідж, сприйняття марки в свідомості споживачів і бачення закладом своїх послуг. Він також включає в себе те, як сам заклад представляє свій бренд, які основні характеристики своєї цільової аудиторії він враховує, та як формує довготривалі зв'язки з нею.

Ефективний брендинг допомагає навчальним закладам встановлювати глибші взаємозв'язки зі своєю аудиторією, що в довгостроковій перспективі підвищує їхню стійкість та адаптивність до змін на освітньому ринку.

Формування бренду закладу вищої освіти базується на двох ключових аспектах:

- «видимої» сфери, яка охоплює ринкове позиціонування, систему ідентифікації бренду та його актуальність на ринку;
- корпоративної сфери, яка включає внутрішнє позиціонування бренду, систему внутрішньої ідентифікації, комунікації, внутрішній маркетинг і організаційну підтримку.

Ефективне створення та управління брендом вирішує кілька важливих завдань, що стоять перед закладом вищої освіти:

1. Сильний бренд допомагає встановити природні бар'єри для конкурентів.

2. Наявність сильного бренду дозволяє університету освоювати нові ринкові сегменти і спрощує введення нових послуг на ринок.

3. Бренд дає закладу додатковий час для адаптації в умовах ринкових викликів.

4. Завдяки сильному бренду університет може вигідно вирізнити свої освітні програми від аналогічних пропозицій конкурентів в очах споживачів.

Кожен заклад вищої освіти у своєму ринковому сегменті має певний імідж серед споживачів освітніх послуг та замовників освітніх продуктів. Цей імідж формується на основі широкого спектра як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів, показників та критеріїв, які в сукупності створюють загальне уявлення про бренд університету.

Сьогодні ще не існує загальноприйнятого визначення бренду закладу вищої освіти. Дослідження свідчать про те, що бренд закладу вищої освіти охоплює його якісні, візуальні та емоційні характеристики, які надають конкурентні переваги на ринку освітніх послуг. Бренд поєднує як фізичні характеристики закладу та його освітніх продуктів, так і невлімові додаткові цінності, що формуються у свідомості потенційних споживачів через маркетингові комунікації та досвід (власний або чужий) взаємодії з освітніми послугами університету. Саме ці фактори стають основою для прийняття рішення щодо вибору закладу для отримання освіти.

Якісні та кількісні показники університету створюють його реальний образ і включають такі аспекти, як назва закладу, його логотип, рівень якості освітніх послуг, професорсько-викладацький склад, а також фінансово-економічні, соціальні та інші характеристики. Імідж університету, як невлімовий компонент його бренду, ґрунтується на суб'єктивному сприйнятті споживачами закладу та його освітніх послуг.

На формування позитивного іміджу впливають такі фактори, як популярність закладу вищої освіти, затребуваність випускників на ринку праці, комфортна психологічна атмосфера в закладі, проведені рекламні кампанії тощо. Процес побудови бренду базується на сукупності принципів, якими керується заклад у своїй діяльності для досягнення поставлених цілей (табл. 1).

Принципи формування бренду закладу вищої освіти

Принцип	Зміст
Адресність програм формування бренду	Створення та реалізація програм формування бренду ЗВО для строго певної організації
Безперервність діяльності зі створення бренду ЗВО	Систематичний збір та обробка додаткової інформації про зміну характеристик споживачів, стан ринку праці, образу бренду ЗВО та внесення необхідних коригувань до програми формування бренду
Орієнтації програм формування бренду на споживачів	Забезпечення необхідності проведення досліджень ринку освітніх послуг, ринку споживачів щодо вивчення характеристик споживачів, замовників та їх уявлень про образ «ідеального ЗВО»
Партнерські відносини з клієнтами	Створення системи заходів інформування, піклування про студентів та потенційних споживачів
Паралельність організації програм формування бренду	Проведення робіт з формування бренду ЗВО у його зовнішньому та внутрішньому середовищах
Адаптивність програм формування бренду ЗВО	Вивчення та використання факторів зовнішнього та внутрішнього середовища ЗВО як системи. Пристосування методів та параметрів бренду ЗВО до різних факторів ринку та до конкретної ситуації

Джерело: сформовано авторами на основі [1; 2]

Бренд закладу вищої освіти формується не тільки через його освітні продукти, а й через досвід взаємодії з ним. Оскільки більшість закладів вищої освіти пропонують схожі освітні програми згідно з чинними стандартами, вирізнитися серед них може саме успішна організація навчального процесу, активне позанавчальне та спортивне життя студентів, а також доброзичливе ставлення викладачів. Закладу вищої освіти важливо визначити свою основну ідею та послідовно дотримуватися її в комунікаціях з усіма цільовими аудиторіями. Ця ідея має відображати його місію і реалізовуватися у всіх аспектах діяльності закладу.

Центральним елементом бренду закладу вищої освіти є люди. Образ персоналу включає в себе уявлення про кваліфікацію та професіоналізм викладачів і співробітників, а також їхні особистісні якості, поведінку та зовнішній вигляд. Оскільки саме персонал безпосередньо взаємодіє зі студентами та іншими зацікавленими сторонами, цінності бренду повинні підтримуватися і просуваються всіма співробітниками закладу освіти.

Популярність і престиж закладу вищої освіти формуються завдяки його історії, успішній кар'єрі випускників та відомим викладачам, які там

працюють. Кожен такий заклад-бренд міцно асоціюється у свідомості споживачів із певними перевагами, що впливають на їхній вибір [3].

Таким чином, основою формування бренду закладу вищої освіти є його справжній образ. Уявлення цільової аудиторії про університет створює його імідж. Цінність бренду, виражена в грошовому еквіваленті, є необхідним елементом бренду будь-якої організації, яка функціонує в ринкових умовах, зокрема й закладу вищої освіти, що пропонує платні освітні послуги.

В рамках запропонованого підходу можна стверджувати, що механізм формування конкурентної стратегії закладу вищої освіти ґрунтується на розвитку його бренду. Тому керівництву закладу вищої освіти важливо створити бренд, який буде мати чіткі позитивні відмінності від конкурентів, тобто розробити унікальне позиціонування. У разі потреби слід також провести перепозиціонування бренду, забезпечити єдине маркетингове повідомлення через різні канали комунікації та зміцнити його силу.

З точки зору економічної ефективності, важливо здійснювати оцінку бренду закладу вищої освіти. На базовому рівні цю придатність можна оцінювати, аналізуючи обсяги продажу та прибутковість. Однак бренди є багатовимірними об'єктами, які включають фізичні та емоційні аспекти, тому їх потрібно вивчати та оцінювати за допомогою широкого спектра критеріїв.

У контексті реформ проблема зміцнення іміджу закладу вищої освіти, пошуку індивідуальності, унікальності та ідентичності для збереження позицій на ринку освітніх послуг стає особливо актуальною. Сьогодні вже недостатньо просувати свої послуги, спираючись лише на якість освіти. Маркетингові інструменти, які використовуються в бізнесі, не повинні сприйматися закладами вищої освіти як щось непотрібне чи невідповідне для соціальної організації.

Список використаних джерел:

1. Антонова О.М. Реклама як інструмент формування бренду закладів вищої освіти в сучасних умовах. *Часопис Київського університету права*. 2023. № (2). С. 89–99. DOI: <https://doi.org/10.36695/2219-5521.2.2023.19>
2. Волошенюк А. Складові бренд-орієнтованої системи управління закладів вищої освіти у формуванні їхньої потужності та конкурентоспроможності. *Теоретичні та прикладні питання державотворення*. 2022. Вип. 28. С. 19–27.
3. Раєвцева О.В., Малишко Є.О., Бровко О.І., Чернишов В.В. Фактори конкурентоспроможності закладів вищої освіти України. *Бізнес – Інформ*. 2020. № 12. С. 109–116.

ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ДЛЯ ЗБІЛЬШЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Сербін Віталій Ігорович

*здобувач наукового ступеня PhD кафедри маркетингу,
Національний університет «Одеська політехніка»*

Штучний інтелект (ШІ) стає ключовим рушієм інновацій у багатьох галузях, і електронна комерція не є винятком. Завдяки здатності обробляти величезні обсяги даних, прогнозувати тенденції та забезпечувати автоматизацію процесів, ШІ допомагає бізнесам досягати нових висот. Міжнародні eCommerce проекти, які мають справу з багатомовними ринками та різними культурами, можуть отримати суттєві переваги від використання ШІ. Завдяки цьому, компанії мають можливість розширюватися на глобальному ринку, пропонуючи персоналізовані рішення для клієнтів з різних країн.

Основні напрямки застосування ШІ в eCommerce:

1. Персоналізація користувацького досвіду. Однією з ключових переваг використання ШІ в eCommerce є можливість персоналізації. Рекомендаційні системи, такі як на Amazon або Netflix, використовують алгоритми ШІ для аналізу поведінки користувачів. Вони здатні передбачати потреби клієнтів на основі їх історії покупок або перегляду контенту, що підвищує шанси на повторні покупки. Це особливо важливо для міжнародних проектів, де врахування культурних та регіональних відмінностей допомагає створювати релевантні пропозиції для різних сегментів аудиторії.

2. Автоматизація процесів. ШІ також ефективно використовується для автоматизації багатьох рутинних процесів у eCommerce. Віртуальні помічники та чат-боти дозволяють компаніям надавати підтримку клієнтам 24/7, незалежно від їхнього місцезнаходження. Це значно спрощує взаємодію з міжнародними клієнтами та знижує витрати на обслуговування. Крім того, системи ШІ можуть автоматично керувати інвентарем, поповнювати запаси на основі прогнозів попиту, що знижує ризики недостатніх чи надмірних запасів товарів.

3. Оптимізація логістики та ланцюгів постачання. Оптимізація логістики – ще один напрямок, де ШІ відіграє вирішальну роль. Міжнародні компанії електронної комерції можуть використовувати алгоритми ШІ для планування найбільш ефективних маршрутів доставки, знижуючи витрати на транспортування і час доставки. Крім того, системи штучного інтелекту здатні прогнозувати попит на товари в різних

регіонах, що дозволяє компаніям ефективніше планувати свої ланцюги постачання.

4. Аналітика та прийняття рішень. Штучний інтелект допомагає eCommerce компаніям аналізувати великі обсяги даних, що генеруються на платформі. Це дає змогу бізнесам отримувати цінні інсайти, на основі яких можна приймати важливі рішення. Зокрема, ШІ може аналізувати поведінку користувачів і рекомендувати оптимальні стратегії маркетингу, що значно підвищує ефективність рекламних кампаній.

Однією з основних переваг впровадження ШІ є значне підвищення ефективності бізнесу. Автоматизація рутинних операцій знижує навантаження на співробітників, дозволяючи їм зосередитися на більш стратегічних задачах. ШІ також підвищує рівень обслуговування клієнтів завдяки персоналізації та цілодобовій підтримці. Другою суттєвою перевагою є можлива глобалізація ринку. Завдяки технологіям ШІ компанії можуть надавати послуги на міжнародному рівні, адаптуючи контент і пропозиції під локальні ринки. Це допомагає їм розширювати свою присутність у різних країнах, не втрачаючи якості обслуговування.

Втім, впровадження ШІ також пов'язане з певними викликами. Перш за все, це мовні та культурні бар'єри. Міжнародні eCommerce проекти часто стикаються з труднощами в локалізації продуктів і сервісів. Хоча ШІ може допомогти в автоматизації перекладу та адаптації контенту, повністю уникнути помилок не завжди можливо. Інший виклик – це законодавчі обмеження, які існують у різних країнах. Наприклад, правила захисту даних, такі як GDPR у Європейському Союзі, ставлять обмеження на збір і обробку персональних даних клієнтів. Це ускладнює впровадження деяких ШІ технологій, зокрема пов'язаних з аналізом великих даних.

Amazon є одним з лідерів у використанні ШІ в eCommerce. Компанія використовує алгоритми для персоналізації рекомендацій, автоматизації управління складськими запасами, а також оптимізації логістики. Крім того, ШІ допомагає Amazon підвищити рівень обслуговування клієнтів за допомогою чат-ботів і голосових помічників, таких як Alexa.

Alibaba також активно впроваджує ШІ у свої глобальні проекти. Компанія використовує технології для прогнозування попиту, обробки замовлень та автоматизації взаємодії з клієнтами. Віртуальні помічники Alime на основі ШІ допомагають спілкуватися з клієнтами різними мовами, що значно полегшує міжнародні операції.

Shopify, популярна платформа для створення інтернет-магазинів, інтегрувала ШІ для автоматизації маркетингових процесів. Завдяки цьому компанії можуть налаштовувати рекламу, прогнозувати продажі та аналізувати поведінку клієнтів без додаткових зусиль з боку користувачів.

ШІ продовжує еволюціонувати, і його потенціал для міжнародних eCommerce проєктів здається майже безмежним. У майбутньому можна очікувати подальшого розвитку технологій голосових помічників, доповненої реальності (AR), блокчейн-технологій для безпеки платежів і навіть використання квантових обчислень для більш швидкої обробки даних. Компанії, які зможуть інтегрувати ці інновації, отримають значну конкурентну перевагу на глобальному ринку.

Таким чином штучний інтелект відіграє все більш важливу роль у міжнародних eCommerce проєктах. Він допомагає компаніям автоматизувати процеси, покращувати взаємодію з клієнтами та оптимізувати управління бізнесом на глобальному рівні. Попри певні виклики, такі як мовні бар'єри та законодавчі обмеження, впровадження ШІ відкриває нові можливості для розширення ринку та підвищення ефективності бізнесу. У майбутньому ШІ продовжить впливати на еволюцію електронної комерції, роблячи її ще більш гнучкою та інноваційною.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Стамат Вікторія Михайлівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу,
Миколаївський національний аграрний університет*

Політікіна Інна В'ячеславівна

*здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня,
Миколаївський національний аграрний університет*

Стрімкий розвиток глобального економічного простору сприяє появі нових тенденцій в управлінні глобальними ланцюгами постачань, що охоплює різні регіони світу. Цифровізація економічних процесів впливає не лише на маркетингову діяльність у світі, але й також вплинула на функціонування міжнародних логістичних систем та в цілому міжнародної логістики [1; 2].

Міжнародна логістична система являє собою сукупність певну послідовність ланцюгів постачання, що об'єднує кілька країн, регіонів світу і яка спирається на міжнародну логістичну інфраструктуру. Класична модель ланцюгів постачання змінилась. З'являється омнікальність логістики, тобто доставка товарів у те місце, де зручно споживачу (клієнту) [3].

Тенденції у світовій логістичній системі показують, що останніми роками вантажовідправники все частіше передають свої логістичні операції на аутсорсинг – спеціалізованим компаніям, стороннім постачальникам логістичних послуг, які пропонують найбільш ефективні рішення. Логістичні послуги можна розділити на три групи:

- послуги із перевезення вантажів різними видами транспорту;
- консультаційні послуги щодо створення каналів постачання товарів;
- послуги із пакування вантажів, фінансування торгових угод, оренди і ремонту обладнання, страхування вантажів, передачі інформації, кур'єрських та послуг з експрес доставки.

Основними чинниками постійного зростання попиту на логістичні послуги є глобалізація світової економіки, використання технологій виробництва за принципом «точно в строк» та розвиток електронної комерції. Процес глобалізації сприяв розширенню та ускладненню каналів розподілу та мереж постачання. Водночас виробничі процеси все більше централізуються в індустріальних парках великих компаній, що приносить економію на масштабах, але також призводить до зростання

транспортних витрат. Це зумовлює необхідність залучення логістичних компаній [3].

Складність глобальної логістичної системи, необхідність гнучкого реагування на постійно мінливі вимоги клієнтів і прагнення забезпечити найвищий рівень логістичних послуг призвели до необхідності інтеграції управління компанією з низкою логістичних посередників, яких зазвичай називають «третіми сторонами». Суть такого підходу полягає в передачі логістичних та дистрибуційних функцій третім особам на аутсорсинг. До третіх сторін належать компанії, які надають логістичні рішення, та транспортні оператори, які підтримують цей бізнес.

Функціонування глобальної логістичної системи неможливе без відповідної інфраструктури, до якої насамперед належать міжнародні транспортні коридори. Міжнародний транспортний коридор являє собою складову міжнародної транспортної системи або національної, що забезпечує важливі міжнародні вантажні та пасажирські перевезення між певними географічними районами. Він включає залізничний транспорт та стаціонарне обладнання всіх видів транспорту, що діють на даній території, а також комплекс заходів організаційного, правового та технічного характеру для здійснення перевезень. Організація міжнародного транспортно-логістичного комплексу забезпечує використання єдиної транспортної технології як основи для гармонізації національних законодавств, приведення транспортних інфраструктур до єдиних технічних параметрів, створення глобальної логістичної системи та інтеграції національних транспортних систем у світову транспортну систему.

На теперішній час міжнародна логістика знаходиться під впливом кардинальних сил та чинників, що суттєво сприяють зміні ролі та масштабів учасників світового логістичного ринку. Головними чинниками, що серйозно впливають на розвиток ринку логістичних послуг, є: глобалізація виробничих компаній; концентрація виробничих компаній на ключових компетенціях і передача на аутсорсинг не профільних напрямів; прагнення скоротити розмір ланцюга поставок і оптимізувати витрати в цій частині; скорочення життєвих циклів продукції, зростання ролі інновацій у виробничій обробній промисловості; прискорений розвиток онлайн-бізнесу [3].

Сучасні тенденції розвитку світової логістичної системи демонструють стрімкий рух до інтеграції, автоматизації та цифрової трансформації. Глобалізація, зростання електронної комерції та вимоги до швидкої та ефективної доставки товарів формують нові виклики та можливості для логістичних операторів. Ключові тенденції розвитку цієї системи можна узагальнити наступним чином:

1. Цифрова трансформація: Впровадження штучного інтелекту, великих даних, інтернету речей, блокчейну та інших цифрових технологій революціонізує логістичні процеси, підвищуючи їх

ефективність, прозорість та швидкість. Автоматизація та роботизація складських операцій, оптимізація маршрутів транспортування, а також використання предиктивної аналітики для управління запасами – це лише декілька прикладів цифрової трансформації логістики.

2. Інтеграція логістичних ланцюгів: співпраця між різними учасниками логістичного процесу (виробниками, постачальниками, дистриб'юторами) для створення єдиної та ефективної системи.

3. Зростання електронної комерції: вимагає від логістичних компаній адаптації до нових форматів доставки, таких як доставка останньої милі та фулфілмент.

4. Увага до екологічності: зростає попит на «зелені» логістичні рішення, що включають використання екологічно чистих транспортних засобів та оптимізацію маршрутів для зменшення викидів.

5. Персоналізація логістичних послуг: задоволення індивідуальних потреб клієнтів шляхом надання гнучких та адаптивних логістичних рішень.

У цілому, сучасна світова логістична система перебуває в стані постійного розвитку та трансформації. Впровадження інноваційних технологій та адаптація до нових викликів є ключовими факторами успіху для логістичних компаній та забезпечення ефективного функціонування глобальної економіки [3]. Перспективи подальшого розвитку полягають у поглибленні цифрової трансформації, розширенні використання штучного інтелекту, розвитку автономних транспортних засобів та створенні інтелектуальних логістичних мереж. Це дозволить створити більш ефективну, стійку та адаптивну логістичну систему, яка буде відповідати потребам сучасного світу.

Отже, на теперішній час світова логістична система є динамічною системою, яка враховує тенденції розвитку глобальної економіки, які проявляються у стрімкому розвитку комунікаційних технологій, що призводить до використання нових програм обліку та оперування великими масивами даних; підготовка фахівців за спеціальністю «Логістика», які володіють інноваційними методами управління логістичними системами; використання аутсорсингових компаній, що забезпечують ширше використання логістичних функцій.

Список використаних джерел:

1. Стамат В.М., Нехайчик Є.Є. Основні тренди маркетингової діяльності: світовий погляд. *Modern Economics*. 2023. № 38(2023). С. 152–157. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V38\(2023\)-23](https://doi.org/10.31521/modecon.V38(2023)-23)
2. Стамат В.М., Просолов О.О. Digital-маркетинг як ключовий чинник підвищення конкурентоспроможності бізнесу. *Modern Economics*. 2024. № 44(2024). С. 190–198. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V44\(2024\)-28](https://doi.org/10.31521/modecon.V44(2024)-28)
3. Міжнародна логістика. Електронний підручник / за наук. ред. проф. Сохацької О.М. Тернопіль : ЗУНУ, 2022. 370 с.

НАПРЯМ 7. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-428-6-65>

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ В МІЖНАРОДНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ УКРАЇНИ

Андрющенко Олена Борисівна

*кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри маркетингу та торговельного підприємництва,
Навчально-науковий інститут
«Українська інженерно-педагогічна академія»
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Підприємництво в міжнародному контексті є складним процесом, який не тільки залежить від бізнес-стратегій та економічних факторів, але й сильно впливає на культурні особливості та відмінності. Культурні аспекти значно впливають на успішність підприємницької діяльності в різних країнах, і розуміння цих відмінностей відіграє ключову роль для ведення міжнародного успішного бізнесу в Україні. Відмінності в цінностях, звичаях, мові, етиці, релігії та способі життя, можуть сильно впливати на підприємницьке середовище [1–3]. Наприклад, у деяких культурах акцентується колективізм та комунікація, в інших – індивідуалізм та незалежність. Це впливає на стиль керівництва, підхід до командної роботи та прийняття рішень.

Українські культурні відмінності також проявляються у перевагах споживачів [1–3]. Очікування, смаки, переваги та попит на товари та послуги можуть суттєво відрізнятися у різних країнах через культурні нюанси. Розуміння цих особливостей дозволяє підприємцям адаптувати свої пропозиції під запити та потреби місцевого ринку.

Ще одним важливим аспектом є комунікація та стиль ведення міжнародного бізнесу. Культурні відмінності можуть позначитися на підходах до переговорів, встановлення ділових відносин та вирішення конфліктів. Наприклад, в одній культурі прийнято висловлювати свої думки відкрито і прямо, в іншій – краще приховане спілкування та використання невербальних сигналів. Розуміння цих нюансів дозволяє підприємцям ефективніше вести бізнес у міжнародному середовищі.

Також, розуміння культурних особливостей необхідне для формування команди та управлінні персоналом. Різні культури мають різні підходи до мотивації, оцінки продуктивності та сприйняття

лідерства. Грамотне управління багатонаціональною командою вимагає врахування цих відмінностей та адаптації стилю управління до різноманіття культур. Усвідомлення та повага культурних відмінностей також відіграють важливу роль у розвитку міжнародних партнерств та ділових відносин. Успішні підприємці у міжнародній сфері будують свої відносини на основі взаємної поваги та розуміння культурних нюансів, що сприяє встановленню довгострокових та взаємовигідних відносин.

Зрештою, культурні відмінності також впливають на рівень ризику та інновацій у підприємницькій діяльності. У деяких культурах ризик і новаторство вітаються і заохочуються, тоді як в інших – перевага надається більш консервативним та перевіреним методам.

До сучасних особливостей міжнародного підприємництва слід віднести використання штучного інтелекту (ШІ), який стає невід’ємною частиною сучасного бізнесу, перетворюючи способи роботи компаній та відкриваючи нові перспективи. Використання ШІ у бізнесі представляє як виклики, так і великі перспективи та розвиток. Одним із ключових викликів впровадження ШІ є необхідність інтеграції нових технологій у існуючі бізнес-процеси. Нерідко компанії стикаються з труднощами при впровадженні ШІ через несумісність із поточними системами та відсутність досвіду в управлінні цими технологіями. Необхідно забезпечити гармонійну взаємодію ШІ з існуючими процесами, щоб отримати максимальну вигоду від її використання [4].

Ще одним викликом є нестача кваліфікованих кадрів у галузі ШІ. Фахівці, які мають досвід роботи з цими технологіями, потрібні, але їх недолік ускладнює процес впровадження ШІ в міжнародний бізнес. Підготовка та навчання персоналу для роботи з новими технологіями стає критично важливою для успішного використання ШІ в Україні. Крім того, питання безпеки та етичності при використанні ШІ також є викликом.

Алгоритми машинного навчання можуть створювати проблеми, пов’язані з конфіденційністю даних та прийняттям рішень на основі упереджених моделей. Це вимагає розробки суворих норм і правил використання ШІ, щоб запобігти потенційним негативним наслідкам.

Тим не менш, використання ШІ в міжнародному бізнесі відкриває широкі перспективи для покращення продуктивності, ефективності та інновацій. Автоматизація рутинних завдань, аналіз великих обсягів даних, персоналізація обслуговування клієнтів – все це області, де ШІ може принести значну користь.

Системи машинного навчання можуть допомогти у прогнозуванні попиту, оптимізації процесів управління запасами, створенні більш точних стратегій маркетингу та продажу. Використання ШІ у сфері клієнтського обслуговування дозволяє автоматизувати відповіді на запити клієнтів, підвищуючи якість обслуговування та покращуючи користувацький досвід. Більше того, ШІ відкриває нові горизонти у

сфері інновацій. Розробка автономних систем, робототехніки, розвиток інтелектуальних алгоритмів для управління процесами – все це галузі, де ІІІ може створити нові можливості для розвитку бізнесу [3, 4].

Таким чином, використання штучного інтелекту в міжнародному бізнесі є як викликами, так і перспективами. Ефективне використання ІІІ дозволяє покращити процеси, підвищити ефективність та інноваційність, але потребує вирішення низки проблем, пов'язаних з інтеграцією, безпекою та навчанням персоналу.

Список використаних джерел:

1. Козловський В.О., Лесько О.Й. Глобальні закономірності розвитку сучасного ринку: навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2018. 127 с.
2. Калетнік Г.М., Козловський В.О., Заболотний Г.М., Козловський С.В. Зовнішньоекономічна діяльність: теоретичні та практичні: навч. посіб. Київ : «Хай-Тек Прес», 2012. 352 с.
3. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. / за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. 4-те вид., перероб. та доп. Київ : Освіта України, 2012. 272 с.
4. Єфремов М. Штучний інтелект, історія та перспективи розвитку. URL: <http://vtn.ztu.edu.ua/article/view/81625/79214>

ВПЛИВ ГРАНТОВИХ ПРОГРАМ НА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Жидик Ярослав Олегович

*здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

Економіка України стикається з одними з найважчих викликів у новітній історії через повномасштабну війну, яка розпочалася 24 лютого 2022 року. Вторгнення спричинило значні жертви серед цивільного населення, змусило мільйони людей покинути свої домівки, завдало величезної шкоди інфраструктурі, порушило торгові зв'язки та призвело до серйозних економічних потрясінь. Як наслідок, реальний ВВП скоротився на 29,1% у 2022 році. Проте економіка проявила стійкість, перевершивши початкові прогнози щодо скорочення на 40–50%, і стабілізувалася до середини 2023 року, зростаючи на 5,3% у 2023 році [1].

У відповідь на значний економічний спад у 2022 році український уряд запровадив різні ініціативи для підтримки сектору МСП. З 24 лютого 2022 року 57,9% опитаних компаній брали участь у державних програмах підтримки бізнесу [2].

Окрім державної підтримки, багато міжнародних організацій та донорів надають фінансову та нефінансову допомогу МСП в Україні. З початком війни було започатковано багато нових ініціатив, деякі з них були реформовані, а інші продовжували діяти без змін. Ці міжнародні зусилля часто доповнюють державні програми, забезпечуючи комплексну підтримку українських МСП. Ініціативи Європейської Комісії та інших міжнародних організацій, таких як USAID, ЄБРР, ПРООН, UMAEF, GIZ та інших донорів, відіграли важливу роль у наданні грантів, кредитів, консультаційних послуг та тренінгів для підвищення стійкості та зростання МСП у складних умовах воєнного часу.

На початку 2024 року, у межах ініціативи EU4Business за фінансування Європейського Союзу та уряду Німеччини, була запущена грантова програма, в рамках якої мікро-, малі та середні підприємства (ММСП) України з експортною спроможністю та інноваційним потенціалом можуть отримати 100 грантів до 10000 євро кожен для відновлення, розвитку та стійкості у часи війни. Програма була спрямована на підтримку економічної стійкості, відновлення та зростання України, створення кращих умов для розвитку українських ММСП, а також підтримку інновацій та експорту [3].

Понад 1200 ММСП подали заявки на отримання гранту і тільки 100 з них змогли отримати 10000 євро для імплементації їх проєктів [4].

Оскільки програма була спрямована на розвиток інноваційного та експортного потенціалу, то цікаво зрозуміти, на які саме цілі спрямовували свої проєкти українські підприємства.

На основі аналізу 100 заявок переможців грантової програми були виявлені закономірності у пріоритетах компаній. 28 компаній фокусувалися на розвитку експорту, 17 – на збільшенні інноваційності, а ще 55 поєднали цілі грантової програми у своїх проєктах [4].



Рис. 1. Фокус проєктів грантерів

Джерело: розроблено автором

Компанії, які отримали гранти та реалізували свої проєкти побачили покращення у кількох категоріях показників їх бізнесу: Ріст продажів, Ріст доходів, Ріст ефективності праці робітників, Збільшення обсягів виготовлення продукції, Зменшення собівартості продукції, Зменшення витрат, Енергоефективність та інші напрямки покращення.

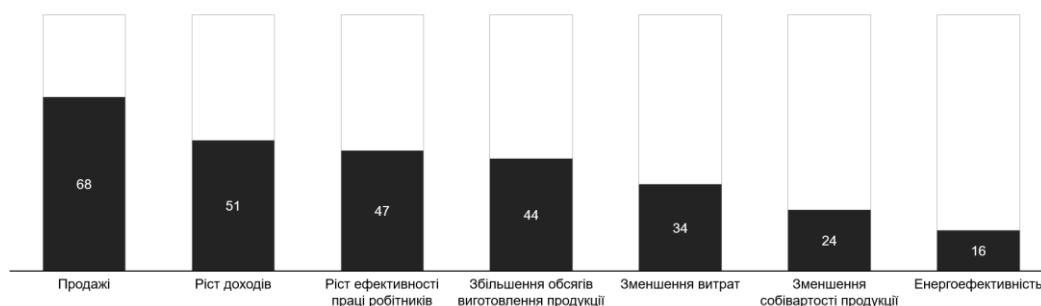


Рис. 2. Ефекти, які були досягнуті внаслідок реалізації проєктів, кількість ММСП зі 100 переможців програми

Джерело: розроблено автором

Детальніше аналізуючи кожен з показників, можна зробити висновки щодо того, як фокус проєктів впливає на результати діяльності компанії. Загальні тенденції вказують на те, що різні напрямки проєктів мають різний вплив на ключові показники ефективності компаній. Це дозволяє чіткіше зрозуміти, які аспекти діяльності отримують найбільше покращень залежно від обраного фокусу.

Аналіз результатів показує, що компанії, проєкти яких були спрямовані на покращення експорту, повідомили про покращення рівня продажів у 75% випадків, що є найвищим показником серед усіх груп. Це підкреслює ефективність експортно-орієнтованих ініціатив у стимулюванні збуту продукції.

Компанії, які поєднували інновації та експорт у своїх проєктах, повідомили про покращення в кількох ключових аспектах. Зокрема, 58% таких компаній досягли покращення в збільшенні обсягів виготовлення продукції, 51% – у підвищенні ефективності праці працівників, а 31% – у зменшенні собівартості продукції. Крім того, 55% компаній цієї групи повідомили про покращення в показниках зростання доходів, що свідчить про збалансовану стратегію, яка поєднує інновації та розвиток експорту для підвищення загальної конкурентоспроможності.

Компанії, що сфокусовані виключно на інноваціях, також демонструють важливі покращення. Зокрема, 47% компаній з інноваційним фокусом повідомили про зниження витрат, а 24% досягли покращення в енергоефективності, що підкреслює роль інновацій у вдосконаленні внутрішніх процесів та раціональному використанні ресурсів.

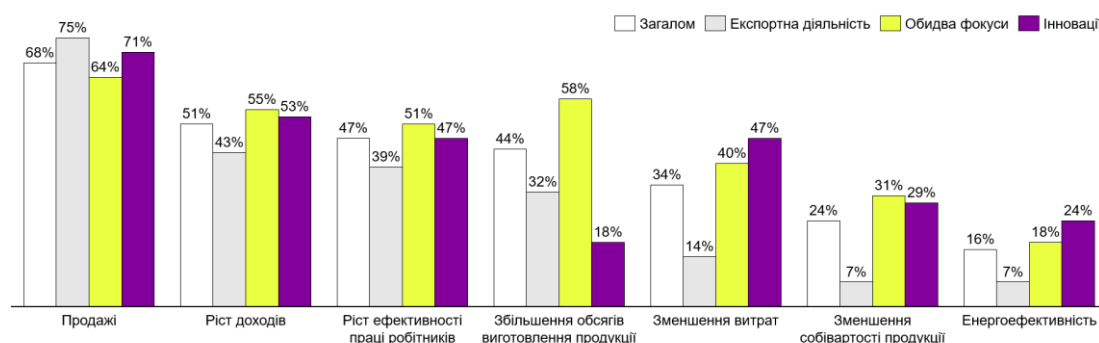


Рис. 3. Вплив фокусу проєкту на покращення показників компанії

Джерело: розроблено автором

Таким чином, можна зробити висновок, що різні фокуси проєктів демонструють свої переваги в різних аспектах діяльності компаній. Проєкти, спрямовані на покращення експорту, є найбільш ефективними в контексті збільшення продажів. Інноваційні проєкти, зі свого боку, показали себе найкраще у зниженні витрат та покращенні енергоефективності. Найбільш збалансовані результати продемонстрували компанії, що поєднують інновації та експорт у своїй діяльності, досягаючи покращень як у виробничій ефективності, так і у фінансових показниках.

Список використаних джерел:

1. ВВП України зріс у 2023 році на 5,3% р./р. ГМК. URL: <https://gmcenter.ua/news/vvp-ukraini-zris-u-2023-roci-na-5-3-r-r-derzhstat/>
2. Дослідження стану та потреб бізнесу в умовах війни: результати опитування в грудні 2023 – січні 2024 року. Дія.Бізнес. URL: <https://business.dia.gov.ua/cases/novini/doslidzenna-stanu-ta-potreb-biznesu-v-umovah-vijni-rezultati-opituvanna-v-grudni-2023-sicni-2024-roku>

3. 1 мільйон євро: ЄС і Німеччина нададуть 100 грантів по 10 тисяч євро українським підприємствам. EU4Business в Україні. URL: <https://eu4business.org.ua/news/1000000-eu-and-germany-provide-100-grants-of-10000-each-to-ukrainian-enterprises/>

4. Результати грантової програми від ЄС і Німеччини для українських підприємств. URL: <https://www.facebook.com/easybusiness.in.ua/posts/457228120010849>; <https://www.facebook.com/easybusiness.in.ua/posts/484721447261516>

**ПРАКТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ
ОПИСОВОЇ ЧАСТИНИ БІЗНЕС-ПЛАНУ
ДЛЯ ОТРИМАННЯ ГРАНТУ ВЕТЕРАНАМ ТА ЧЛЕНАМ
ЇХ РОДИН У ПРОГРАМІ «ЄРОБОТА»**

Кобеля-Звір Мар'яна Ярославівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Львівський торговельно-економічний університет*

З початком повномасштабної війни Російської Федерації проти України в нашій державі значно зросла кількість ветеранів. Щоб полегшити процес соціалізації, реінтеграції цієї категорії населення, український уряд розширив програму «ЄРобота» та надав можливість ветеранам і членам їх родин використати грантові ресурси для започаткування чи розвитку власної справи [1]. Грантоотримувачі мають можливість отримати до 1 000 0000 грн безповоротних коштів і витратити їх на: меблі, обладнання та транспортні засоби для комерційного використання; ліцензійне програмне забезпечення (до 50% коштів); сировину, матеріали, товари та послуги, необхідні для реалізації бізнес-плану, а також на тварин або саджанці для створення ферм (до 70% коштів); послуги з маркетингу та реклами (до 10% коштів); оренду нежитлових приміщень (до 25% коштів); оренду обладнання (до 30% коштів); лізинг обладнання, крім власних транспортних засобів (до 50% коштів); придбання франшизи [2].

Щоб взяти участь у грантовому конкурсі, заявнику необхідно: зареєструватися або авторизуватися в кабінеті громадянина на порталі diia.gov.ua за допомогою електронного підпису; заповнити онлайн-заяву; прикріпити бізнес-план за формою, запропонованою програмою; підписати електронним підписом та відправити.

Бізнес-план – це документ, який необхідно надіслати на участь у грантовій програмі, в ньому є три вкладки, що необхідно заповнити як частину заявки на отримання гранту.

Стандартна структура описової частини бізнес-плану:

1. Бізнес та Бізнес-ідея.
2. Ринок та конкуренція.
3. Ваші плани продажів і маркетингу [1, 3].

Кожен розділ має свої підпункти, інформацію в яких необхідно надавати розлого, аргументовано та застосовуючи спеціальні методи та правила. Розглянемо детальніше кожен розділ.

1. Бізнес та Бізнес-ідея. Грантодавець дає такі рекомендації щодо формування цього пункту: описується організація бізнесу; вказуються основні переваги бізнес-ідеї; при необхідності зазначається додаткова інформація щодо організації бізнесу; вказується, чи є досвід роботи за даним напрямком [1; 3].

Рекомендуємо при формуванні змісту цього підрозділу враховувати умови програми щодо розміру гранту та можливого власного внеску.

1.1. Цілі

Цілі грантової діяльності розподіляються на короткострокові (в поточному році) та середньострокові (до трьох років, а саме: 12 кварталів).

Грантодавець наголошує, що цілі необхідно описувати у форматі SMART: конкретними, вимірними, досяжними, реалістичними та обмеженими в часі [1; 3]. Ми також рекомендуємо послуговуватися загальноприйнятим у проектному менеджменті методом SMART. Це абревіатура, компоненти якої є критеріями постановки завдань. Вона утворена зі слів англ. specific, measurable, area-specific, realistic, time-related, де:

S – specific, конкретність.

Чи конкретне завдання достатньо зрозуміле з точки зору того, що, як, коли і де зміниться?

M – measurable, вимірюваність.

Чи піддаються завдання обчислюванню (наприклад, скільки становить збільшення, яка кількість людей)?

A – area-specific, територіальність.

Чи окреслюють завдання район або групу населення?

R – realistic, реалістичність.

Чи приведе виконання проекту до перетворень і виконання зазначених завдань?

T – time-related, визначеність у часі.

Чи відображає завдання проміжок часу, впродовж якого воно має бути виконане?

1.2. Сума гранту.

Грантодавець рекомендує: «Детально опишіть використання грантових коштів (всі витрати суми гранту) з урахуванням виплати грантів частинами», та наголошує, що кожна частина гранту не повинна перевищувати 250 000 грн, а саме: грант у розмірі до 250 000 грн – надається одним платежем; грант у розмірі від 250 000 до 1 000 000 грн – надаватиметься у декілька етапів відповідно [1; 3].

1.3. Опис джерел надходження власних коштів для реалізації проекту.

Грантодавець рекомендує, щоб у цьому підрозділі заявник детально описав джерело надходжень власних коштів для реалізації проекту за статтями доходів [1; 3]. Власний внесок заявника – це ресурси, які

наявні в заявника і які можуть бути використані під час реалізації проекту. Це можуть бути: власні заощадження, кредитні ресурси. У бюджеті проекту необхідно відобразити, чи має організація власні кошти, передбачені для реалізації проекту. Слід усвідомити, що фінансова участь організації в реалізації проекту є значною перевагою при оцінці заявок експертною радою грантодавця [4].

1.4. Опис використання власних коштів для реалізації проекту. У цьому підрозділі заявнику необхідно вказати статті доходу та надати обґрунтування.

1.5. Бажаний графік надходжень частин гранту. У цьому підрозділі необхідно вказати розмір частини гранту та період надходження частин.

1.6. Цільові клієнти.

Це підрозділ бізнес-плану, в якому заявник здійснює опис цільової аудиторії споживачів своїх товарів/послуг та аналізує купівельну спроможність аудиторії. Цільова аудиторія проекту – це фізичні та юридичні особи, на яких спрямовані проектні активності та з якими передбачається взаємодія в межах проекту [4].

1.7. У наступному підрозділі необхідно продемонструвати, *які потреби або проблеми клієнта задовольняють/вирішують продукти та/або послуги заявника та чому клієнти мають купувати саме ці товари/послуги* [1; 3].

1.8. Заявнику у своєму бізнес-плані необхідно пояснити, який *підхід до ціноутворення товарів та/або послуг* він використовує.

2. Ринок та конкуренція. Грантодавець рекомендує заявникові у цьому розділі: *охарактеризувати, де він збирається реалізовувати свої товари/послуги і який/яка потенційний розмір/можливість ринку; надати характеристики своїх ключових конкурентів, підкреслити їхні сильні та слабкі сторони та визначити унікальні переваги власної пропозиції; чітко описати свою цільову групу покупців, її мотивацію для «купівлі» та будь-які інші ключові моменти, які можуть допомогти заявнику збільшити чисельність своїх клієнтів* [1; 3].

У наступному підрозділі заявнику необхідно зазначити переваги свого бізнесу порівняно з бізнесом конкурентів [1; 3].

3. Ваші плани продажів і маркетингу. У цьому розділі повинна міститися інформація щодо того, як заявник планує просувати свій бізнес.

Рекомендуємо формувати комунікаційний план проекту – це план здійснення комунікаційних заходів, який вносить заявник у грантову заяву як її частину [4]. План може містити такі елементи: опис аудиторії, яку варто поінформувати про продукт/послугу, ключові повідомлення, тобто тези і гасла рекламної кампанії; класичні та новітні медіа як канали комунікації; методи поширення рекламної інформації тощо.

При оцінюванні бізнес-плану експерти орієнтуються на надані заявником дані, тому уважно перевірте інформацію перед відправкою. Після отримання заявки виправлення не допускаються.

Список використаних джерел:

1. Програма «Робота». URL: <https://erobota.diia.gov.ua/#start>
2. Димченко О.В., Єсіна В.О., Матвєєва Н.М., Ольховська М.А. Написання грантової заявки: помилки та рекомендації. URL: https://economy.kname.edu.ua/images/files/publishing/%D0%95%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B0_kgm_econ_2016_131_4.pdf
3. Грант для ветеранів та членів їхніх сімей. ДІА. URL: <https://diia.gov.ua/services/grant-dlya-veteraniv-ta-chleniv-yihnih-simej>
4. Кобеля-Звір М.Я. Як отримати грант. Методика та стратегія залучення грантових ресурсів: посібник. 2022. 268 с.

НАПРЯМ 8. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-428-6-68>

ЗОВНІШНЬОПОЛІТИЧНИЙ КУРС У КОНТЕКСТІ ФАКТОРА ПЕРСПЕКТИВИ КРАЇНИ

Бондар Володимир Тимофійович

*доктор філософії, доцент кафедри економіки,
підприємництва, менеджменту економічного факультету,
Приватний заклад вищої освіти
«Київський міжнародний університет»*

Сучасна трансформація світового гібридного устрою передусім з посиленням деструктивного інформаційно-психологічного впливу зовнішніми акторами на публічний простір, залученням інших, на додаток до традиційних, суб'єктів міжнародних відносин, актуалізують потребу коригування державою зовнішньополітичного курсу. Це зумовлює комплексне оцінювання розгортання міжнародної безпекової системи, врахування інтересів всіх зацікавлених сторін.

В сенсі базових характеристик методології державного управління, досягнення поставленої мети зумовлюється орієнтуванням на типовий різновид – суб'єкт-об'єктну взаємодію. У цьому контексті важливим чинником виступає фактор перспективи країни, що визначається у площині країна-об'єкт/спостерігач/суб'єкт гібридного протистояння. Відтак формулюються концептуальні підходи, принципи, напрями розвитку міжнародних відносин.

У програмі країн-членів ЄС «Стратегічний компас» (2022 р.), на глобальному рівні, з-поміж загроз, наводяться чинники гальмування темпів сталого розвитку, це: уповільнення економічного розвитку; зростання економічного суперництва; конкуренція за ресурси разом із вичерпанням змісту міжнародної багатосторонньої системи; зміна клімату. Для зміцнення регіонального механізму взаємодії керівними для урядів закладаються принципи: діяти, убезпечувати, інвестувати, співпрацювати з партнерами [1, с. 92]. Передбачено інструменти для реалізації – оцінювання середовища, комунікація у безпековій і оборонній сфері, модернізація механізмів захисту населення, зворотний зв'язок. Інвестиційний напрям зокрема орієнтований на збільшення витрат на розвиток оборонного сектора та застосування пільгового режиму для коопераційних зв'язків, розробку і впровадження у виробництво

технологій наступного покоління, прискорення технологічних інновацій для скорочення залежності від іноземних ноу-хау [там само]. За експертною оцінкою, прийняття документу є значним прогресом, крім військових загроз у ньому акцентується на оборонних інвестиціях для досягнення стратегічної автономії Євросоюзу [2].

Урядом Німеччини, слідуючи регіональній стратегії, було прийнято кардинально нову доктрину «Міцність. Стійкість. Сталість. Інтегрована безпека для Німеччини» (2023 р.). В якій виокремлено сфери для модернізації, це: безпековий й оборонний комплекс; економічний потенціал; громадський сектор [3]. Про засади формування зовнішньополітичного курсу йдеться в іншому документі – «Запобігання наступній війні. Німеччина і НАТО змагаються з часом» (2023 р.), де наголошується на спільних діях з Північноатлантичним Альянсом по забезпеченню збройним силам відповідних умов для стримування й, у разі потреби, протистояння військовій агресії рф. Головні тези актуалізують:

- 1) спроможність стримувати і захищати;
- 2) термін шість років на підготовку до протидії потенційній загрозі;
- 3) реалізацію невідкладних геостратегічних сценаріїв з нейтралізації політичних та економічних ризиків;
- 4) потребу промисловості в кількісному й якісному стрибку [4].

Очевидно, що підходячи системно до оцінювання ризиків, в експертному середовищі Німеччини усвідомлюють потенційну загрозу військового нападу рф, у зв'язку з цим до уваги Федерального уряду й НАТО пропонуються стратегії безпеки та стратегії ризиків, в основі яких інвестування в інноваційний розвиток оборонного і економічного сектору, визначення ступеня актуальності й часових періодів реалізації геостратегічних сценарних підходів.

США – безсумнівно, що фактор перспективи свідчить про перетворення країни на об'єкт інформаційного впливу. Новими викликами владі було продиктовано невідкладно відшукати симетричні заходи протидії на адресу їх джерела походження, за У. Кларком – «об'єднаній групі авторитарних режимів глибоко опозиційних світовому лідерству США, міжнародному порядку за верховенства права: рф, КНР, КНДР [5]». Чітка поляризація суб'єктів міжнародної безпекової системи від військового експерта посилює практичний вимір прийнятих раніше американським законодавцем концептуальних підходів, відображених в «Національній стратегії безпеки» (2022 р.), «Національній оборонній промисловій стратегії» (2023 р.). У яких, за доктринальний напрям розвитку Сполучених Штатів Америки визначено *прискорення зміни поколінь від існуючої оборонно-промислової бази до більш надійної, стійкої та динамічної модернізованої промислово-оборонної екосистеми* [6; 7].

Аналізуючи окремі положення Національної стратегії безпеки США, західні експерти роблять акцент на ролі і місці побудови промислової

бази з орієнтирами на: *забезпечення* персоналом, ресурсами для залучення в оборонний сектор компаній стартап, нетрадиційних поставальників і стейкхолдерів ринку капіталів; *застосування* пілг, відміну тарифних бар'єрів для провідних технологічних компаній-контрактерів при замовленні від оборонних відомств; *розгортання* приватного сектору й відкритого ринку як життєво важливих джерел національного потенціалу і ключових носіїв інновацій; *інвестування* в публічний сектор для надання якомога широкого доступу працездатному населенню до медичних послуг, охорони здоров'я дитини; розвиток *системи професійного навчання* працездатного населення упродовж кар'єри передусім технологічним, технічним дисциплінам, математиці [6; 8].

Серед ключових векторів Національної оборонної промислової стратегії США заслуговують, на нашу думку, такі, як передбачення:

1) *стійких* ланцюгів постачання для виробництва продукції, послуг і технологій необхідних нині й у майбутньому за критеріями – оперативність, масштабність, конкурентоспроможна вартість;

2) *доступу* до трудових ресурсів кваліфікованої та укомплектованої робочої сили, різнопрофільної і наявної на місцевому ринку праці;

3) *гнучких придбань* державою в реальному й корпоративному фінансовому секторі задля сприяння стратегіям на динамічний розвиток, збалансування одночасно ефективності з ремонтпридатністю, стандартизацію, скорочення часу на розробку та впровадження, зниження витрат, масштабність виробництва;

4) *економічного стримування* – як об'єкт, визначено країну-агресора з обмеженням доступу до американського ринку, технологій й інновацій – з метою імплементації таких ефективних ринкових механізмів, які б підтримували одночасно стійку оборонно-промислову екосистему США спільно з їх відданими зарубіжними союзниками і партнерами, а також економічну безпеку та комплексне стримування [7; 9].

Таким чином, в зовнішньополітичному діалозі з цими союзниками України й іншими, на наше переконання, до уваги слід брати фактор перспективи країни, з якою такі переговори є, по-перше, доцільні, а по-друге, перспективні. Владі Україні, з метою запобігання загострення протиріч на міжнародних та вітчизняному ринку між зарубіжними конкуруючими суб'єктами, а також з огляду на міжнародний режим санкцій, більш доцільно моделювати спільні партнерські / союзницькі механізми співпраці з тими країнами, які, у контексті фактора перспективи, перебувають одночасно з нашою державою в тому самому статусі, або за умови існування високої імовірності трансформації їх суб'єктності до такого статусу. У разі гострої потреби залучення робочої сили або інших ресурсів походженням з країни-агресорки або її союзників – здійснювати належний державний контроль задля недопущення нанесення шкоди національній економіці, національній безпеці України.

Список використаних джерел:

1. A Strategic Compass for Security and Defence – For a European Union that protects its citizens, values and interests and contributes to international peace and security (2022). *Council of the European Union*, 64 p. URL: https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/documents/strategic_compass_en3_web.pdf (дата звернення: 07.10.2024).
2. Paul A., Shea J., Chihaia M., Ciolan I., Riekeles G. & Rodriguez A. Will the Strategic Compass be a game-changer for EU security and defence? *European Policy Centre*. 2022. URL: <https://www.epc.eu/en/Publications/Will-the-Strategic-Compass-be-a-game-changer-for-EU-security-and-defen~479820> (дата звернення: 07.10.2024).
3. Robust. Resilient. Sustainable. Integrated Security for Germany. *Federal Foreign Office*. Berlin, Germany. June, 2023. URL: <https://www.nationalesicherheitsstrategie.de/National-Security-Strategy-EN.pdf> (дата звернення: 07.10.2024).
4. Mölling Christian & Schütz Torben Preventing the Next War. Germany and NATO Are in a Race Against Time. *German Council on Foreign Affairs*. 2023. No. 34. URL: https://dgap.org/system/files/article_pdfs/34-DGAP-Policy-Brief-2023.pdf (дата звернення: 07.10.2024).
5. Clark W. The United States needs a new strategic approach fir for a new geopolitical era. Memo to the President. *Scowcroft Center for Strategy and Security. Atlantic Council*. 2024. URL: <https://www.atlanticcouncil.org/content-series/memo-to-the-president/memo-to-the-president-the-united-states-needs-a-new-strategic-approach-fit-for-a-new-geopolitical-era/> (дата звернення: 07.10.2024).
6. National Security Strategy. *The White House*. Washington, October 12, 2022. URL: <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2022/10/Biden-Harris-Administrations-National-Security-Strategy-10.2022.pdf> (дата звернення 07.10.2024).
7. National Defense Industrial Strategy. *Department of Defense*. Washington, November 18, 2023. URL: <https://www.businessdefense.gov/docs/ndis/2023-NDIS.pdf> (дата звернення: 07.10.2024).
8. McNamara W.V., Modigliani P., MacGregor M., & Lofgren E. Commission on Defense Innovation Adoption. Final Report. *Scowcroft Center for Strategy and Security. Atlantic Council*. 2022. URL: <https://www.atlanticcouncil.org/wp-content/uploads/2024/01/Commission-on-Defense-Innovation-Adoption-Final-Report.pdf> (дата звернення: 07.10.2024).
9. Fact Sheet: National Defense Industrial Strategy. *U.S. Department of Defense*. January 2024. URL: https://www.businessdefense.gov/docs/ndis/NDIS-Fact-Sheet_JAN24.pdf (дата звернення: 07.10.2024).

ГРОМАДСЬКІ ОРГАНІЗАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РЕЗИЛЬЄНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Дяконенко Оксана Іванівна

*кандидат економічних наук, старший дослідник,
старший науковий співробітник відділу
проблем формування соціального капіталу,
Інститут демографії та проблем якості життя
Національної академії наук України*

З початком війни громадські організації активно реагують на ризики фінансового, безпекового, екологічного, соціального характеру задля мінімізації людських, екологічних та економічних втрат. Маючи гнучку організаційну структуру та близькість до потенційних споживачів послуг, громадські організації посилюють відновлювальний потенціал територіальних громад країни при обмеженому ресурсному забезпеченні.

Вітчизняні та зарубіжні науковці неодноразово акцентували увагу на значимості громадських організацій як дієвого інструмента підвищення адаптаційних можливостей громадської спільноти в умовах воєн та потрясінь [1–5]. Зокрема, Ю. Бредшоу та М. Шафер стверджують, що міжнародні неурядові організації є вагомим джерелом фінансових ресурсів для країн, що занепадають, та продуктивно діють на їхній розвиток через вплив на житлове будівництво, сферу охорони здоров'я, санітарно-епідемічну ситуацію [4]. Натомість Т.А. Біркленд та М.К. Варнемент, досліджуючи резильєнтний потенціал міста Манагуа після землетрусу, зробили висновок про падіння відновлювального потенціалу міської громади через високу корупційність уряду Нікарагуа [5].

Активізація впливу громадського сектору спонукає місцеву владу до визнання суб'єктності громадського сектору та залучення їх до процесу відновлення громад. Налагодження співпраці місцевої влади з громадськими організаціями, делегування їм виконання певних соціальних завдань дає можливість раціональніше використовувати обмежені ресурси громади в екстремальних умовах війни і сприяє нарощуванню соціального потенціалу спільноти. У країнах Європейського Союзу громадські організації інтегровані у суспільне життя та користуються державною і місцевою фінансовою підтримкою. Зокрема, німецька модель співпраці громадських організацій та місцевої влади передбачає державну субсидіарність громадських організацій, англійська – співпрацю на засадах державно-приватного партнерства, польській моделі притаманне субсидіювання громадських організацій місцевою владою та

сприяння у пошуках фінансування і замовлень. За польської моделі співпраці органи місцевого самоврядування зобов'язані щорічно формувати програму співпраці з громадськими організаціями. Місцева влада Польщі зацікавлена у послугах громадських організацій, спрямованих на покращення життя мешканців, активно співпрацює з ними і фінансує їхні послуги.

У регіонах Словачької Республіки основними формами співпраці громадських організацій і місцевої влади є спільні проекти розвитку громади та розробка Програм регіонального розвитку. Громадські організації визначено як одну із зацікавлених сторін розвитку регіону, з думкою якої мають рахуватися муніципалітети, асоціації підприємців та самоврядування громад. Це сформувало можливість для громадських організацій ввести своїх представників у Раду розвитку регіонів і значно посилити свій вплив на розвиток громад, отримати змогу співпрацювати з регіонами інших країн, укладати угоди та контролювати виконання Програми регіонального розвитку, а відповідно – збільшити свій фінансовий та людський капітал.

Натомість у територіальних громадах України залученість громадських організацій до співпраці з місцевою владою є незначною, а в умовах війни стала ще меншою: питома вага громадських організацій, які отримували фінансування з державного / місцевого бюджетів, скоротилась майже втричі (з 16,4 до 5,6 %). Але зросла підтримка з боку місцевого бізнесу і збільшились пожертви та донати від мешканців громади. Упродовж 2013–2023 рр. індекс благодійництва в Україні зріс в 2,6 раза, а рівень донорства – у 8,8 [6]. Потужним сплеском громадської активності характеризувались громади Дніпропетровської, Харківської та Одеської областей, які входять у когорту лідерів за показниками громадського руху. Натомість у прифронтових територіальних громадах Херсонської, Донецької, Чернігівської, Сумської та Миколаївської областей з початком повномасштабного вторгнення громадський рух був незначним, що спричинено обмеженими можливостями в умовах високих ризиків; спостерігалось зменшення кількості офіційних громадських та благодійних організацій, а створення нових відбувалось переважно в обласних центрах і фокусувалось передовсім на допомозі армії та жертвам війни.

З перших місяців повномасштабного вторгнення громадські організації виконували доволі широкий спектр суспільно значущих функцій, активно реагуючи на загрози та суспільні запити. Основними функціями громадських організацій є соціальна, інтегративна, посередницька, експертно-консультаційна та контролююча [7]. Пріоритетною є соціальна функція громадських організацій, насамперед у частині надання населенню соціальних послуг (освіта, охорона здоров'я, правова допомога), зокрема із залученням фінансових ресурсів міжнародних донорів,

знижуючи цим фінансове навантаження на державний / місцевий бюджет і формуючи можливість використати зекономлені ресурси на інші нагальні потреби, в т.ч. оборонного і воєнно-стратегічного значення. Завдяки гнучкій організаційній структурі та близькості до потенційних споживачів адміністративних і соціальних послуг, громадські організації спроможні ефективно організувати їх надання.

Важливу роль відіграє посередницька і експертно-консультаційна функція громадських організацій, оскільки дає змогу врахувати очікування, настанови різних верств населення в конкретних управлінських рішеннях, документах стратегічного характеру, успішних соціальних проєктах. В умовах війни зростає її значення в контексті завдань підготовки населення до можливих катастроф та упередження і пом'якшення можливих негативних наслідків. Українська громадська організація «Euromaidan-Warszawa» (м. Варшава) з метою деблокування пунктів пропуску на польсько-українському кордоні провела низку форумів за участі польських посадовців; за їх результатами запропоновано польському прем'єр-міністру Дональду Туску включити переходи на польсько-українському кордоні до переліку об'єктів критичної інфраструктури та обґрунтовано необхідність системного підходу до вирішення цієї проблеми, оскільки наступними за польськими фермерами до блокування кордону можуть вдатися представники інших професій, підбурювані російською пропагандою [8]. Подібна посередницька та експертно-консультаційна участь громадських організацій, яка нерідко заснована на неформальних відносинах, дає можливість пришвидшити процес відновлення територіальної громади до рівня докризових, упереджуючи чи зменшуючи масштаби завданої шкоди і втрат.

Україна знаходиться у зоні впливу різних міжнародних громадських об'єднань, як-от Міжнародний Комітет Червоного Хреста, ЮНІСЕФ, Save the Children International, «Лікарі без кордонів» (Medecins sans frontiers), Грінпіс (Greenpeace) та ін. Зокрема, міжнародна природоохоронна організація Грінпіс активно захищає інтереси України, блокуючи танкери з нафтою та газом у різних країнах світу задля зниження фінансового потенціалу російської армії та чинить тиск на ті компанії та уряди, що своїми діями на Каховській ГЕС, Запорізькій та Чорнобильській АЕС становлять загрозу екологічній безпеці. Громадська організація «Право на захист» активно надає правову допомогу внутрішньо переміщеним особам, виявляє прояви порушення їхніх прав та допомагає у відновленні пенсійних виплат. Натомість активне використання російськими агентами Київської митрополії Української православної церкви деструктивно діє на резильєнтність територіальних громад та загрожує національній безпеці України.

Громадські організації – одна з ефективних форм участі мешканців в управлінні територіальною громадою. Вони виступають дієвим

інструментом забезпечення резильєнтного розвитку територіальної громади шляхом підвищення адаптаційних можливостей і здатності до самоорганізації громадської спільноти, пом'якшення руйнівних наслідків та пришвидшення відновлення після потрясінь.

Список використаних джерел:

1. Zaiats T., Sova O. Aspects of territorial community development and Social initiatives for local economy reconstruction. *Science 2024: Research and Innovation : Proceedings of the 67th International scientific and practical conference* (April 11–12, 2024). Primedia E-launch LLC, Chicago (USA). 2024. P. 75–78. URL: https://el-conf.com.ua/wp-content/uploads/2024/05/USA_12042024.pdf
2. Горемикіна Ю.В. Роль недержавних організацій у соціальному інвестуванні. *Демографія та соціальна економіка*. 2022. № 50 (4). С. 118–135. DOI: <https://doi.org/10.15407/dse2022.04.118>
3. Bellows J. and Miguel E. War and local collective action in Sierra Leone. *Journal of Public Economics*. 2009. No. 93(11–12). P. 1144–1157.
4. Bradshaw Y.W., Schafer M.J. Urbanization and development: The emergence of international nongovernmental organizations amid declining states. *Sociological Perspective*. 2000. № 43 (1). P. 97–116. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.2307/1389784> (дата звернення: 19.07.2024).
5. Birkland T.A., Warnement M.K. Focusing events in disasters and development / In: N. Kapucu & K.T. Liou (Eds). *Disaster and development: Examining global issues and cases*. Cham: Springer International Publishing, 2014. P. 39–60. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-319-04468-2_3
6. World Giving Index 2023. *Charities Aid Foundation*. URL: <https://www.cafonline.org/docs/default-source/updated-pdfs-for-the-new-website/world-giving-index-2023.pdf> (дата звернення: 26.02.2024).
7. Дяконенко О.І., Нечитайло Т.Ю. Роль резильєнтного потенціалу громадських організацій у відновленні територіальних громад України. *Демографія та соціальна економіка*. 2024. № 3 (57). С. 122–140.
8. Боднарук Б. Блокада кордону: чому мовчать українці у Польщі. *Главком*. 17 верес. 2024 р. URL: <https://glavcom.ua/longreads/blokada-kordonu-chomu-movchat-ukrajintsi-u-polshchi-991165.html>

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНИХ ПРОЕКТІВ, ЯКІ НАДАЮТЬ ПІДТРИМКУ УКРАЇНІ У РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАВДАНЬ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Місюкевич Тетяна Миколаївна

здобувач вищої освіти,

Миколаївський національний аграрний університет

Гончаренко Ірина Василівна

доктор економічних наук,

професор кафедри публічного управління та

адміністрування і міжнародної економіки,

Миколаївський національний аграрний університет

З 2014 року в Україні здійснюється комплексна реформа місцевого самоврядування та територіальної організації влади на засадах децентралізації. Мета реформи – формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, узгодження інтересів держави та територіальних громад. Реформа передбачає відповідальність органів місцевого самоврядування перед жителями – за ефективність своєї роботи, а перед державою – за її законність [1].

Міжнародна спільнота послідовно підтримує цю реформу і виділяє значні ресурси на її впровадження по всій території країни, і продовжує робити це навіть під час війни.

Існують проекти і програми міжнародної технічної підтримки (МТД), які сьогодні підтримують Україну в питаннях розвитку місцевого самоврядування. (Таблиця 1) [2].

Головним стратегічним завданням модернізації системи державного управління та територіальної організації влади, яка сьогодні здійснюється, є формування ефективного місцевого самоврядування, створення комфортних умов для проживання громадян, надання їм високоякісних та доступних публічних послуг. Досягнення зазначених цілей неможливе без належного рівня економічного розвитку відповідних територій, їх фінансового забезпечення і достатніх джерел для наповнення місцевих бюджетів.

Таблиця 1

Проекти і програми міжнародної технічної підтримки підтримують Україну в питаннях розвитку місцевого самоврядування

Проект	Області	Громади	Дата початку	Дата завершення	Сума допомоги
Програма U-LEAD	Усі області	Усі громади	01.01.2016	31.12.2024	176 млн EUR
Програма USAID DOBRE	10	60	08.06.2016	30.09.2025	107 млн USD
Проект USAID «Говерла»	12	101	19.03.2021	18.03.2027	150 млн USD
Програма Ради Європи	Усі області	Усі громади	01.01.2023	31.12.2024	1,4 млн EUR
Проект SOERA	Усі області	Усі громади	26.04.2021	25.04.2028	100 млн USD
Проект DECIDE	5	20	01.02.2020	31.05.2025	11,7 млн CHF
Програма Polaris	Усі області	Усі громади	01.06.2024	01.06.2028	250 млн SEK
Проект UCORD	6		01.12.2022	30.11.2026	16,9 млн CHF
Проект SURGE	7		01.10.2019	31.12.2024	Не розголошується

Проект USAID «ГОВЕРЛА» (підвищення ефективності роботи і підзвітності органів місцевого самоврядування) підтримує реформу децентралізації, щоб допомогти українцям покращити якість повсякденного життя, зробити місцеву владу прозорою, підзвітною та доступною для громад, допомагає Уряду України у розробці потужної законодавчої бази для місцевого самоврядування для закріплення незворотності реформи [2].

Програма Ради Європи (посилення доброго демократичного врядування і стійкості в Україні), мета – зміцнення системи демократичного врядування та публічного управління України на всіх рівнях відповідно до Європейських стандартів під час війни та у пост-воєнний період.

Так, програма DOBRE є одним з кращих міжнародних проектів, які надають Україні підтримку у реалізації завдань децентралізації. Підтримка включає стратегічне планування, фінансове управління, надання послуг, місцевий економічний розвиток, управління у кризових ситуаціях, сучасні комунікації, громадську активність та зміцнення спроможності органів місцевого самоврядування й буде посилена матеріальною допомогою. Програма DOBRE працює з громадами-партнерами у десяти областях України: Дніпропетровській, Чернігівській, Харківській, Запорізькій, Херсонській, Кіровоградській, Миколаївській, Тернопільській, Івано-Франківській та Чернівецькій. Водночас, здійснює Екстрене Реагування, щоб надати 67 територіальним громадам у регіонах,

наближених до зон бойових дій, матеріальну допомогу для задоволення їхніх нагальних потреб. Також, програма консультує з питань відкритого та ефективного бюджетного та фінансового менеджменту, управління активами та закупівель, приділяючи особливу увагу викликам, з якими стикаються громади у своїй діяльності в умовах обмежень, що накладаються воєнним станом [3].

Програма U-LEAD – це програма співпраці між українським урядом, Європейським Союзом та його державами-членами Німеччиною, Польщею, Данією та Словенією у створенні багаторівневої системи управління, яка є прозорою, підзвітною та відповідає на потреби громадян України. Робота Програми позитивно впливає на життя українців, оскільки розвивається спроможність громад приймати інклюзивні та прозорі рішення, надавати якісні місцеві послуги та втілювати в життя ефективні політики місцевого розвитку тощо [4].

Співпраця з європейськими громадами і регіонами вже зараз перестає бути справою зовнішньої політики. Вона трансформується в щоденну роботу з вивчення і передачі досвіду, побудови партнерств і практичного втілення політик для досягнення європейських стандартів життя в Україні.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 5 лютого 2015 року № 157-VIII.
2. Децентралізація. Міжнародна підтримка. URL <https://decentralization.ua/donors> (дата звернення: 07.10.2024)
3. Ukraine crisis media center. ПРО DOBRE. URL: <https://uacrisis.org/uk/decentralization/pro-dobre> (дата звернення: 07.10.2024).
4. U-LEAD з Європою. Наша мета. URL: <https://u-lead.org.ua/our-mission> (дата звернення: 08.10.2024).

ТЕОРЕТИКО-ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКОВОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ У ВИМІРІ ГЛОБАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

Салюк-Кравченко Олександр Олексійович

кандидат економічних наук,

старший науковий співробітник сектору вищої освіти

відділу освітньої статистики і аналітики,

Державна наукова установа «Інститут освітньої аналітики»;

доцент кафедри публічного адміністрування, докторант,

Приватне акціонерне товариство «Вищий навчальний заклад

«Міжрегіональна Академія управління персоналом»

Дослідження присвячено до сучасного енергетичного стратегування, в тому числі вітчизняного, в умовах глобальних та національних викликів сьогодення в передумовах ефективної розбудови енергетичної незалежності України, та творення основ, принципів та факторів майбутньої післявоєнної енергетичної стратегії розвитку України на енергетично безпекових засадах.

Що стосується погляду на дослідження публічного управління, то відзначимо, що відповідно до енергетичних умов розвитку країни формується спеціальна інституційна система, до основних функцій якої відноситься забезпечення енергетичної безпеки, загальний розвиток енергетичної сфери та забезпечення енергетичних потреб соціально-економічного розвитку країни. На державному рівні розробляється система ліцензування діяльності в енергетичному секторі, регулюється захист конкуренції на енергетичному ринку країни, врегульовується політика ціноутворення та переглядаються тарифи на енергетичні ресурси [1].

На акценті необхідності міжнародної енергетичної співпраці між державами та комплексного підходу у впровадженні енергетичного стратегування вчені зазначають про наступне, що реакція на актуальні сьогоденні події виклики вимагає від світової спільноти комплексного підходу щодо формування та імплементації стратегій в енергетиці. Без міжнародного співробітництва шанси забезпечити глобальну енергетичну безпеку та здійснення енергопереходу є мізерними [2]. Відтак можливо додати, що енергетичне стратегування неможливе без прогнозування програмно-безпекової компоненти розвитку будь-якої системи енергетичного комплексу держави, що потребує особливої уваги при розробці відповідного документу державних інституцій у сфері енергетики.

З досвіду енергетичного стратегування ЄС доречно було підмічено У. Ільницькою яка зазначає, що впровадження та реалізація Європейським Союзом Спільної енергетичної політики – гідна та результативна відповідь на регіональні та глобальні енергетичні виклики, загрози, кризи та катастрофи, які набувають максимально актуальності та суспільно-політичної значущості [3], також дослідником зазначено про те, що актуалізація спільних енергетичних проблем та необхідність реформування енергетичного сектору зумовило формування Спільної енергетичної політики держав-членів ЄС; перехід від реалізації енергетичної політики на рівні окремих держав-членів ЄС до активізації узгодженої співпраці в сфері енергетики на наднаціональному рівні Європейського об'єднання [3].

Неможливо не погодитись з зазначеним і відмітити, що енергетична безпекова стратегія ЄС почала докорінно змінюватися з початком військової агресії росії проти України ще на початках 2014 року. Також важливість енергетичної співпраці в рамках політик міжнародних організацій, в тому числі енергетичної сфери впливу ЄС, є безперечно актуальною для розвитку вітчизняної енергетичної сфери.

Узагальнюючи теоретичні дослідження питання сучасного енергетичного стратегування, необхідно обґрунтувати одну з ключових ролей у формуванні енергетичної політики України через інструменти публічного управління, яку відіграють державні органи влади у сфері енергетики під час здійснення управління енергетикою воєнного часу. Саме від них залежить якість формування та рівень виконання стратегії розвитку енергетики України, від так конкурентоспроможність енергетичної галузі та її стратегічне майбутнє у великій мірі формується на стадії запровадження механізмів публічного управління галузі.

Отже, зазначимо, що повномасштабне вторгнення росії в 2022 році вплинуло і на формування нової концепції Енергетичної стратегії України воєнного часу, таким чином, у 2023 році була схвалена Енергетична стратегія України на період до 2050 року [4].

Необхідно зазначити, що відповідний стратегічний документ, а саме його повний текст не перебуває у публічному доступі і можливий для ознайомлення тільки для службового використання, що є зрозумілим та логічним з боку публічних органів влади в час дії правового режиму воєнного часу з метою забезпечення енергетичної безпеки держави. Участь у розробці Енергетичної стратегії України на період до 2050 року приймали представники енергетичних компаній, громадськості, експерти енергетичного сектору, компанія KPMG, уряд Великої Британії та публічних органів влади України, які формують та реалізують державну політику в паливно-енергетичному комплексі України.

Можливо тільки зазначити основні акцепти Енергетичної стратегії України на період до 2050 року, які передбачають основною місією

забезпечення економіки України сталими та новітніми джерелами енергії [5], також можливо окреслити концептуальні цілі стратегії, якими є: скорочення використання застарілих джерел енергії, максимальний рівень екологічності у енергетичному виробництві, впровадження інновацій та розширене використання і впровадження відновлювальної енергогенерації, ресурсно-енергетична незалежність енергетичного виробництва, декарбонізація та енергоефективність і енергозаощадження, модернізації енергетичної інфраструктури, розвиток енергетичного ринку України та інтеграція енергетичної галузі до енерго ринків ЄС.

Доречним буде після огляду розвитку вітчизняної енергетичної стратегії, дослідити приклад сучасної іноземної практики стратегування на прикладі енергетичного розвитку ЄС.

Відтак, розглянемо основні особливості та складові елементи енергетичних стратегій, які відіграють провідні ролі у лобіюванні своїх власних національних інтересів з метою зміцнення комплексно державних енергетичних безпекових систем, які впливають на формування глобальної енергетичної безпеки світу на прикладі Стратегії європейської енергетичної безпеки [6].

Цікавим для дослідження є те, що відповідна енергетична стратегія була прийнята у 2014 році, що є індикатором, що ЄС закономірно ідентифікував та оцінив всю повноту енергетичної небезпеки, яка несла з собою російська загроза, що повною мірою себе проявила в гібридній агресії проти України, в тому числі в значних збитках в енергетичному секторі.

Відтак, зазначимо, що до визначальних засад європейської безпекової енергетичної стратегії відносяться:

- створення самодостатнього внутрішнього енергетичного ринку (за умови збалансованого загального енергетичного балансу ЄС та кожної національної енергетичної системи країни-члена в ній як невід'ємної частини енергетичної структури);
- безперервна енергетична технологічна модернізація та інноваційний підхід в розвитку енергетичних технологій;
- збільшення об'ємів власної енергетичної генерації всіх видів енергетичної генерації;
- логістично-інфраструктурна модернізація системи паливно-енергетичного комплексу в парадигмі зниження всіх видів ризиків зовнішнього постачання енергетичних ресурсів та одночасне впровадження комплексно-безпекових мір щодо унеможливлення несанкціонованих втручання та зривів енергетичних постачань;
- оновлення та створення енергетично безпекових механізмів направлених на подолання енергетично-надзвичайних ситуацій через інструменти внутрішньо національної взаємодії держав членів ЄС;

- збалансування інтересів внутрішньо національних та міжнародної представницької в поєднаній єдиній енергетичній політиці ЄС;
- енергозбереження та енергозаощадження (регулювання процесів).

Виходячи з вищенаведеного, можливо стверджувати, що Стратегія європейської енергетичної безпеки [6] має прагматичні та реалістичні стратегічні цілі, які розраховані, на основі статистичних даних та з урахуванням наукових прогнозів та доробків, і можлива до реалізації в запланований період. Разом з цим забезпечення енергетичної безпеки ЄС є основоположним для втілення європейської енергетичної політики державними інституціями у сфері енергетики у прогнозований стратегічний період.

Список використаних джерел:

1. Паламарчук Д., Паламарчук Н. Аналіз енергетичної політики країн-учасниць міжнародного енергетичного агентства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 16. С. 39–45.
2. Рябець Н., Тимків І. Глобальна енергетична безпека: концепт, фактори та шляхи забезпечення. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 61. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-120> (дата звернення: 10.10.2024).
3. Ільницька У. Імплементатії спільної енергетичної політики Європейського союзу та реалізації безпекових енергетичних ініціатив через співробітництво ЄС з міжнародними організаціями. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2023. Вип. 47. С. 36–40.
4. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2050 року. *Розпорядження Кабінету Міністрів України* від 21.04.2023 № 373-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/373-2023-%D1%80#Text> (дата звернення: 10.10.2024).
5. Енергетична стратегія. Міністерство енергетики України. Офіційний сайт. URL: <https://mev.gov.ua/> (дата звернення: 11.10.2024).
6. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council. European Energy Security Strategy. COM (2014) 330 final. Brussels, 28.05.2014. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0330> (дата звернення: 11.10.2024).

НАПРЯМ 9. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-428-6-72>

ВПЛИВ НАПІВПРОВІДНИКОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Андрусик Владислав Віталійович

*аспірант кафедри міжнародної економіки,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Напівпровідникова промисловість є важливим складником глобальної економіки та технологічного прогресу. Її вплив простежується на багатьох рівнях – від розвитку новітніх технологій до забезпечення національної безпеки та формування стратегічної політики держав. Сьогодні напівпровідники є основою для функціонування широкого спектру галузей, включаючи інформаційні технології, телекомунікації, автомобілебудування та оборону. У зв'язку з цим міжнародні економічні відносини, які стосуються виробництва та постачання напівпровідників, набувають дедалі більшого значення, оскільки країни прагнуть забезпечити стабільний доступ до цих критично важливих ресурсів.

З початку 21-го століття попит на напівпровідники зріс через розширення цифрової економіки та інтенсивний розвиток технологій. Такий попит стимулював глобалізацію ланцюгів постачання, у яких ключову роль відіграють країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, зокрема Тайвань та Південна Корея [1]. Основні виробники, такі як тайванська компанія TSMC, контролюють значну частку ринку передових напівпровідників, що робить ці країни важливими гравцями у світовій економіці. Однак така концентрація виробництва створює ризики, зокрема геополітичні, оскільки залежність від постачань з обмеженого регіону може призвести до серйозних економічних потрясінь у разі конфліктів або природних катастроф.

На тлі цих викликів багато держав, зокрема США, Європейський Союз та Японія, почали переглядати свої промислові стратегії та інвестувати у розвиток власних виробничих потужностей для зменшення залежності від азійських постачальників. Такі ініціативи, як американський Chips Act та європейська програма European Chips Act, спрямовані на стимулювання досліджень і розробок у галузі напівпровідників, а також на зміцнення національних і регіональних виробничих потужностей [2]. У рамках цих

програм передбачається значне фінансування для створення нових заводів та розвитку інноваційних технологій у США та ЄС, що має забезпечити довгострокову стійкість цих економік.

Водночас Китай, намагаючись подолати свою залежність від західних технологій, активно розвиває національну напівпровідникову індустрію в рамках стратегії «Made in China 2025» [3]. Ця стратегія передбачає значні інвестиції в дослідження та розробки, а також створення власних виробничих потужностей для виробництва мікрочипів. Однак китайська індустрія стикається з труднощами, пов'язаними з американськими санкціями, що обмежують доступ до передових технологій і обладнання, необхідного для виробництва найсучасніших напівпровідникових виробів. Це загострює технологічну конкуренцію між США та Китаєм, що має суттєві наслідки для глобальної економіки.

Одним із найважливіших аспектів міжнародних економічних відносин у контексті напівпровідникової промисловості є контроль над технологічними інноваціями. США, зберігаючи лідерство у сфері розробки передових технологій, прагнуть утримати конкурентні позиції шляхом обмеження доступу своїх суперників, зокрема Китаю, до критично важливих компонентів. Це проявляється у санкціях, що обмежують експорт високотехнологічного обладнання, яке використовується для виробництва напівпровідників. Китай, зі свого боку, активно інвестує у власні дослідження та виробництво, що дозволяє йому поступово скорочувати технологічний розрив із Заходом.

Розвиток напівпровідникової промисловості також стимулює нові форми міжнародного співробітництва. США, ЄС, Японія та Південна Корея все більше співпрацюють у рамках глобальних альянсів для зміцнення ланцюгів постачання та розвитку новітніх технологій. Зокрема, це стосується спільних досліджень, обміну технологіями та створення нових виробничих потужностей. Така співпраця спрямована на зменшення залежності від окремих постачальників і забезпечення стабільного доступу до критично важливих напівпровідників.

Основними результатами дослідження впливу напівпровідникової промисловості на міжнародні економічні відносини є усвідомлення глибокої взаємозалежності між державами у цій галузі. Попри регіональні відмінності у виробництві та споживанні напівпровідників, світова економіка залишається тісно пов'язаною завдяки складним ланцюгам постачання, які охоплюють кілька континентів. З іншого боку, зростання конкуренції за технологічне лідерство між США, Китаєм та ЄС створює нові виклики для міжнародних відносин, зокрема у сфері торгівлі та національної безпеки.

Геополітичні конфлікти, торговельні бар'єри та зростаючі побоювання щодо безпеки інтелектуальної власності створюють значні перешкоди для глобального ланцюжка постачання у напівпровідниковій промисловості,

ставлячи під загрозу його стабільність та безперебійність [4]. В умовах невизначеності, що виникає через ці фактори, ключовим завданням стає розробка стратегій, спрямованих на збереження і посилення стійкості цієї галузі, яка відіграє фундаментальну роль у розвитку сучасних технологій та підтримці процесів глобалізації. У цьому контексті особливої уваги набувають спільні зусилля, стратегічні інвестиції та міжнародні партнерства, які мають забезпечити надійність та безпеку ланцюжків постачання, сприяти інноваціям та підтримувати конкурентоспроможність напівпровідникової промисловості на світовій арені [5]. Таким чином, тільки через консолідацію міжнародних зусиль, активну інвестиційну діяльність та створення гнучких, але водночас надійних, механізмів співпраці можливо забезпечити стабільний розвиток напівпровідникової галузі та її незамінний внесок у технологічний прогрес та економічний розвиток на глобальному рівні.

У заключній частині можна відзначити, що напівпровідникова промисловість є важливим інструментом міжнародної економічної конкуренції, який визначає геоекономічні та політичні стратегії провідних держав. Технологічне лідерство у цій сфері надає країнам не лише економічні переваги, але й вплив на глобальні процеси, включаючи національну безпеку та стабільність. У найближчі десятиліття можна очікувати подальшого загострення конкуренції за контроль над технологічними інноваціями та ресурсами, що визначатиме характер міжнародних відносин і глобальну економічну стабільність.

Розвиток національних і регіональних ініціатив, спрямованих на стимулювання виробництва напівпровідників, стане основою для зменшення ризиків та зміцнення позицій окремих країн у світовій економіці. Тим самим, держави, які здатні ефективно адаптуватися до нових умов та впроваджувати інноваційні рішення, отримають стратегічні переваги у глобальній економічній конкуренції.

Список використаних джерел:

1. Asia Times. Semiconductors and Global Supply Chains: Challenges and Risks. URL: <https://asiatimes.com/>
2. European Commission. European Chips Act: Strengthening Europe's Semiconductor Ecosystem. URL: <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/strengthening-the-eu-s-semiconductor-ecosystem-chips-act.html>
3. Made in China 2025. URL: <https://www.isdp.eu/wp-content/uploads/2018/06/Made-in-China-Backgrounder.pdf>
4. Brookings Institution. The Geopolitics of Semiconductors: National Security and Economic Stability. URL: <https://www.brookings.edu/>
5. Costello K. How Russia's invasion of Ukraine could aggravate semiconductor market dynamics. *Gartner*. 2022. URL: <https://www.gartner.com/en/articles/how-russia-s-invasion-of-ukraine-could-aggravate-semiconductor-market-dynamics1>

СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ США В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Астахов Владислав Олександрович

студент,

Харківський національний університет

імені В. Н. Каразіна

Транспортно-логістична система США є важливим елементом світової економіки та глобальних ланцюгів постачань. Вона забезпечує надійну й швидку доставку товарів не лише в межах країни, а й на міжнародному рівні. Завдяки високому рівню розвитку інфраструктури, ефективній організації та впровадженню інновацій, транспортно-логістична система США демонструє вражаючі показники ефективності. Її важливість особливо зросла в умовах пандемії COVID-19, коли питання забезпечення надійних логістичних ланцюгів стало критично важливим для світової економіки.

Транспортно-логістична система відіграє важливу роль у формуванні ВВП США. У 2022 році внесок цієї галузі у ВВП країни становив 11 трильйонів доларів, що становить близько 52% від загального ВВП країни [1]. Це свідчить про надзвичайно важливе значення транспортної інфраструктури для функціонування економіки країни. Основними секторами, що найбільше залежать від ефективної транспортної системи є промисловість, сільське господарство та електронна комерція, яка продовжує стрімко зростати.

Автомобільний транспорт є основним видом транспорту для внутрішніх перевезень у США. Мережа автомобільних доріг, що охоплює понад 66 мільйонів кілометрів є найбільшою у світі та забезпечує понад 70% внутрішніх вантажних перевезень [2]. Це сприяє гнучкості транспортної системи, оскільки автомобільні перевезення дозволяють забезпечити швидку доставку товарів на середні та короткі відстані. Інвестиції в модернізацію доріг є ключовим напрямком розвитку інфраструктури. У 2022 році було інвестовано 118,7 мільярда доларів у поліпшення автомобільних доріг, що дозволило підвищити безпеку та скоротити затори [3; 4].

Залізничний транспорт є важливим компонентом транспортної системи США, особливо для перевезення великих вантажів на довгі відстані. Протяжність залізниць США становить 224 тисячі кілометрів, що робить цю систему однією з найбільш розвинених у світі [1]. Приватизація залізничного сектора дозволила залучити значні інвестиції в модернізацію та підвищення ефективності роботи. Залізничний транспорт є особливо ефективним для перевезення таких вантажів, як сировина, промислові

товари та великогабаритні вироби, що робить його невід'ємною частиною економіки [5].

Авіаційний транспорт у США є найбільшим у світі за обсягами пасажирських і вантажних перевезень. У країні налічується понад 19 тисяч аеропортів, що забезпечує високу пропускну здатність для як внутрішніх, так і міжнародних перевезень [2]. Зростання електронної комерції збільшує попит на авіаційні перевезення, адже споживачі очікують на швидку доставку товарів. Авіаційний сектор також відіграє важливу роль у підтримці міжнародної торгівлі та є важливим елементом глобальних ланцюгів постачання. Водночас інвестиції в аеропорти та авіаційну інфраструктуру є пріоритетом для забезпечення стабільності та надійності авіаперевезень [6].

Водний транспорт залишається важливим елементом як внутрішньої, так і міжнародної транспортної системи США. Внутрішні водні шляхи мають довжину понад 41 тисячу кілометрів і є важливими для транспортування товарів, таких як сировина та сипучі вантажі [2]. Основні порти країни є стратегічними об'єктами для міжнародної торгівлі, оскільки через них проходить значна частина експортно-імпортних операцій. Контейнеризація вантажів дозволила значно прискорити перевезення товарів, зменшити витрати та підвищити ефективність логістики.

Трубопровідний транспорт є важливим компонентом транспортної системи США, адже він забезпечує ефективне транспортування енергоресурсів, таких як нафта, газ та інші рідкі вантажі. Протяжність трубопроводів у країні становить понад 25 мільйонів кілометрів [2]. Цей вид транспорту є важливим для забезпечення енергетичної безпеки та стабільного постачання енергоресурсів на внутрішньому та міжнародному ринках.

Пандемія COVID-19 суттєво вплинула на транспортно-логістичну систему США. З одного боку, відбулося зниження обсягів перевезень у деяких секторах, зокрема у промисловому виробництві, з іншого боку, пандемія значно підвищила попит на послуги доставки та електронну комерцію. Ринок експрес-доставки зріс на 37,4% у 2020 році через зміни споживчих звичок і збільшення попиту на швидку доставку товарів [8]. Це спонукало логістичні компанії до активного впровадження інноваційних рішень, таких як автономні транспортні засоби та дрони для доставки [6]. Водночас пандемія підкреслила необхідність підвищення гнучкості та стійкості ланцюгів постачання.

Цифровізація є важливим напрямком розвитку транспортно-логістичної системи США. Впровадження технологій Інтернету речей (IoT), штучного інтелекту та великих даних дозволяє оптимізувати логістичні процеси, скорочувати витрати та підвищувати точність управління ланцюгами постачання [7]. Ці технології сприяють підвищенню ефективності роботи транспортної системи, особливо у сфері «останньої милі», коли товари доставляються безпосередньо споживачам.

Інновації в сфері транспортування також стосуються розвитку нових технологій для покращення екологічності перевезень. Зростає інтерес до використання електричних транспортних засобів та впровадження екологічно чистих рішень у логістичні процеси [6]. Це дозволяє зменшити викиди вуглекислого газу і зробити транспортну систему більш сталою.

Інвестиції в транспортну інфраструктуру залишаються ключовим пріоритетом для уряду США. У 2022 році було інвестовано 179,3 мільярда доларів у розвиток транспортної системи, що є найвищим показником за останнє десятиліття [3; 4]. Ці інвестиції спрямовані на модернізацію автомобільних доріг, залізниць, портів та аеропортів. Особливу увагу приділяють підвищенню пропускної здатності транспортної інфраструктури для забезпечення зростаючих обсягів вантажоперевезень.

Транспортно-логістична система США є важливою складовою світової економіки, забезпечуючи ефективність як внутрішніх, так і міжнародних перевезень. Завдяки постійним інвестиціям в інфраструктуру, впровадженню інноваційних технологій та адаптації до глобальних викликів США залишаються лідером у сфері транспортно-логістичних послуг. Подальший розвиток цієї системи вимагатиме додаткових зусиль у впровадженні екологічних рішень, цифровізації та підтримці стабільності ланцюгів постачання.

Список використаних джерел:

1. McKinsey & Company. The Future of Automated Ports. McKinsey & Company, 2018.
2. Bureau of Transportation Statistics. Transportation Statistics Annual Report 2020. Washington, DC: U.S. Department of Transportation, 2020.
3. DHL. The Logistics Trend Radar, 5th Edition. Bonn: Deutsche Post DHL Group, 2020.
4. Federal Highway Administration. Freight Analysis Framework Version 5. Washington, DC: USDOT, 2021.
5. Маковоз О.С., Передерій Т.С. Глобальна економіка: навчальний посібник. Харків : ХНУРЕ, 2019. 120 с.
6. PwC. The Future of the Logistics Industry. PricewaterhouseCoopers, 2019.
7. Deloitte. 2021 Global Logistics Market Outlook. Deloitte Insights, 2021.
8. U.S. Environmental Protection Agency. SmartWay Program Highlights. Washington, DC: EPA, 2021.

СУЧАСНИЙ СВІТОВИЙ РИНОК КРАСИ

Богородицька Ганна Євгенівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародних економічних відносин,

Університет митної справи та фінансів

Близнюк Софія Олександрівна

студентка,

Університет митної справи та фінансів

У 2022 році ринок косметичних засобів, який визначається як догляд за шкірою, парфуми, косметика та волосся, приніс приблизно 430 мільярдів доларів доходу. Сьогодні краса рухається по висхідній траєкторії в усіх категоріях. Він довів свою стійкість до глобальних економічних криз і неспокійного макроекономічного середовища. Зараз краса – це індустрія, частиною якої хочуть стати багато людей, від фінансистів вищого рівня до знаменитостей із найкращого списку, і не без причини. Очікується, що після стабільного відновлення після розпалу пандемії COVID-19 ринок краси досягне приблизно 580 мільярдів доларів США до 2027 року, щороку зростатиме на 6 відсотків. Це відповідає або трохи вище, ніж в інших споживчих сегментах, таких як одяг, взуття, окуляри, догляд за домашніми тваринами, продукти харчування та напої [2].

Будучи динамічним сегментом, готовим до зриву, індустрія краси змінить себе навколо розширення асортименту продуктів, каналів і ринків до кінця цього десятиліття. Споживачі, особливо молоді покоління, стимулюватимуть цю зміну, оскільки їхні власні визначення краси змінюватимуться, а їхні уявлення про все — від значення стійкості та ролі впливових осіб і ключових лідерів громадської думки до важливості догляду за собою – еволюціонуватимуть. Загалом очікується, що краса характеризуватиметься «преміумізацією», причому рівень краси преміум-класу буде зростати щорічно на 8 відсотків (порівняно з 5 відсотками в масовій красі) між 2022 і 2027 роками, оскільки споживачі будуть обмінюватися та збільшувати свої витрати. , особливо в ароматах і макіяжі [1]. У той же час ми очікуємо, що конкурентоспроможність стане ще більшою, оскільки ряд незалежних брендів, які успішно вийшли на ринок за останнє десятиліття, прагнуть розширитися, а також з'являться нові суперники. Загострення конкуренції спонукатиме до змін і існуючі бренди та роздрібні торговці. Відповідно до тенденційної динаміки ринку, 42 відсотки респондентів опитування McKinsey 2023 року серед споживачів у Китаї, Франції, Німеччині, Італії, Великобританії та

Сполучених Штатах сказали, що їм подобається пробувати нові бренди. Тим часом споживачі дедалі частіше роблять покупки в різних цінових категоріях і повідомляють, що як онлайн-, так і офлайн-магазини впливають на їх поведінку при покупці.

Очікується, що їхня перевага багатоканальним покупкам і надалі сприятиме переходу традиційних брендів в Інтернет і переходу незалежних торгових марок до фізичної присутності.

З 2015 по 2022 рік електронна комерція в сфері краси зросла майже вчетверо, і тепер її частка перевищує 20 відсотків, попереду значні показники. Це можна порівняти з часткою електронної комерції в 2022 році приблизно 30 відсотків в одязі та взутті та близько 65 відсотків в іграшках та іграх.

Низка факторів сприяла зростанню електронної комерції в галузі краси: розширення пропозицій краси від таких онлайн-гігантів, як Amazon у Сполучених Штатах і Tmall у Китаї; підвищена цифрова складність від гравців, які безпосередньо звертаються до споживачів; постійно зростаюче значення онлайн для багатоканальних роздрібних торговців; і поширення соціальних продажів, включаючи прямі трансляції, в Азії. Очікується, що електронна комерція й надалі залишатиметься найшвидше зростаючим каналом продажів із 12 відсотками на рік між 2022 і 2027 роками, але очікується, що зростання традиційних каналів, зокрема спеціалізованої роздрібної торгівлі, роздрібної торгівлі продуктами й аптек, поживається після пандемії, оскільки Перевага споживачів до омніканальності частково зумовлена їхнім постійним бажанням відкривати та випробувати продукти в магазині. Очікується, що універмаги продовжуватимуть втрачати частку світового ринку [2].

Наступні кілька років будуть динамічним часом для індустрії краси, наповненим можливостями та новими викликами. Його висока рентабельність із рентабельністю EBITDA до 30 відсотків продовжуватиме залучати нових засновників та інвесторів у простір. Маючи обмежену кількість місць у палітрі краси, успішні бренди адаптуються до мінливих правил гри та забезпечать унікальну ціннісну пропозицію серед насиченого ринку та все більш досвідчених споживачів.

Перемальовування карти зростання. Уповільнення зростання в Китаї разом із посиленням місцевої конкуренції означає, що країна більше не буде універсальним двигуном зростання для галузі. У результаті американський ринок стане ще важливішим із значним зростанням, особливо протягом наступних кількох років. Цей ринок стане конкурентним полем битви для визнаних брендів і потенційним зеленим пасовищем для нових учасників.

Очікується, що Близький Схід сприятиме зростанню протягом того ж періоду, а Індія стане новою гарячою точкою в довгостроковій перспективі [1]. Зростання оздоровлення. Оскільки споживачі все частіше

звертаються до косметичних продуктів і послуг, щоб не тільки добре виглядати, але й добре почуватися, очікується, що межі між красою та здоров'ям продовжуватимуть стиратися, а сукупні можливості становлять близько 2 трильйонів доларів у всьому світі для брендів, роздрібних продавців та інвесторів. Продукти, натхненні оздоровленням, такі як догляд за шкірою та макіяж з пробіотичними та аюрведичними інгредієнтами, істивні добавки та косметичні пристрої, такі як світлодіодні маски для обличчя, уже привернули увагу споживачів, які дотримуються більшого догляду за собою та уважності у своїх повсякденних діях після пандемії. Злиття здоров'я та краси стане лише помітнішим у наступні роки відповідно до очікуваного CAGR 10 відсотків до 2027 року для індустрії оздоровлення. Ця тенденція представлятиме невикористану можливість для багатьох, з перевагою перших для гравців, які зроблять це правильно.

Покоління Z уважно вивчає бренди як частину свого пошуку цінності. Майже половина респондентів покоління Z у нашому опитуванні повідомляють про проведення обширних досліджень інгредієнтів продукту та їх переваг перед покупкою, подібно до мілленіалів (порівняно лише з однією третиною представників покоління X та однією п'ятою представниками бебі-буму). Крім ефективності продукту та прозорості, представники покоління Z вимагають, щоб бренди щось відстоювали. Окрім зосередженості на стійкості, різноманітності та інклюзивності, представники покоління Z дуже цінують бренди, які мають автентичний і доступний імідж та історію, що виходить за рамки продуктів, і які вітають споживачів у ширшій спільноті. Залучаючись до косметичних продуктів і послуг, щоб почуватися добре та виражати свою автентичність, а не дотримуватись конкретних культурних ідеалів, ця когорта кидає виклик нормам не лише щодо визначення фізичної краси, але й щодо статі та категорій продуктів [1].

Незважаючи на те, що за останнє десятиліття ряд нових і незалежних лейблів отримували вигоду від стабільно нижчих бар'єрів для виходу на ринок, зростання за межі успішного початкового запуску для досягнення значущого масштабу для багатьох залишається невловимим. З 46 брендів, заснованих у 2005 році або пізніше з глобальними роздрібними продажами від 50 до 200 мільйонів доларів США до 2017 року, лише п'ять перевищили 250 мільйонів доларів у світових роздрібних продажах через п'ять років, у 2022 році. Лише два досягли глобальних роздрібних продажів понад 750 мільйонів доларів. Для успішного масштабування бренди повинні зосередитися на багатоканальному розширенні та інтернаціоналізації. Розширення категорії виявляється найефективнішим, коли бренд виріс до певного розміру, і коли розширення посилює та захищає унікальну ціннісну пропозицію бренду [1].

Прийдешні роки запропонують усі потрібні інгредієнти – від гнучких міксів каналів до споживачів, які прагнуть досліджувати нові продукти – для подальшого зростання індустрії краси. Як для лідерів краси, так і для претендентів, буде багато можливостей для процвітання, якщо вони розроблятимуть і втілюватимуть індивідуальні стратегії, які відображатимуть мінливий світ краси.

Список використаних джерел:

1. McKinsey & Company. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/the-beauty-market-in-2023-a-special-state-of-fashion-report>
2. Spherical Insights. URL: <https://www.sphericalinsights.com/reports/cosmetics-market>

**ОСНОВНІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ
ЗВ'ЯЗКІВ З ГРОМАДСЬКІСТЮ (PR)
ЯК СПОСІБ ВИХОДУ З КРИЗОВОЇ СИТУАЦІЇ
В МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИНАХ**

Вінс Валерій Вікторович

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,

Державний торговельно-економічний університет

*Науковий керівник: **Новак Олена Володимирівна***

кандидат економічних наук, доцент кафедри світової економіки,

Державний торговельно-економічний університет

У сучасному глобалізованому світі міжнародні відносини стали надзвичайно складними та взаємопов'язаними. Кризові ситуації, які виникають на міжнародній арені, можуть мати далекосяжні наслідки для країн, організацій та світової спільноти в цілому. У цьому контексті, ефективне використання інструментів та технологій зв'язків з громадськістю (PR) стає критично важливим для управління кризами та пом'якшення їх наслідків.

Комунікація була і залишається одним з найважливіших інструментів забезпечення ефективної державної політики. Її роль у відносинах між урядом і громадянами набуває особливого значення у періоди криз. Адже спроможність подолати наслідки масштабної кризи напряму залежить від згуртованості суспільства та рівня довіри громадян до державних та суспільних інституцій.

Незалежно від рівня застосування кризових PR технологій, сутність зв'язків із громадськістю залишається незмінною, хоча її формулювання досить часто виглядає різноманітно. MAINSTREAM – незалежне PR агентство, що з 2004 року працює для українських і міжнародних клієнтів [1], визначає антикризовий PR в організаціях наступним чином: «антикризовий PR – низка дій, що допомагають запобігти, підтримати та нейтралізувати наслідки ситуацій, що негативно впливають на репутацію компанії, імідж керівників та команди». Однак, таким принципом користуються не лиш компанії, а й держави.

Проте, говорячи про зовнішньополітичний рівень, варто зауважити, що ключовим суб'єктом управління антикризовими PR є уряд конкретної держави. Таким чином, цілі, технології та інструменти PR набувають інакшого значення. За К.І. Булегою та І.Ю. Чарських [2], основними цілями використання PR-технологій у внутрішньо та зовнішньополітичній діяльності є:

– лобіювання та просування національних інтересів;

– встановлення двостороннього зв'язку як із власним населенням, так і з міжнародною спільнотою;

– формування образу держави та ненасильницький вплив на його сприйняття міжнародною спільнотою – формування позитивного іміджу та пізнаваного бренду держави на міжнародній арені;

– пропаганда ідей та цінностей актора на міжнародній арені;

– популяризація культури та історії держав та недержавних суб'єктів;

– інформування власних громадян та міжнародної спільноти про внутрішньо та зовнішньополітичні вектори, про позицію акторів з окремих питань.

Розглянувши етимологію явища PR у міжнародних відносинах, можливо сформулювати ключові актуальні технології зв'язків з громадськістю (PR) як спосіб виходу з кризової ситуації в міжнародних відносинах. Ними є:

А) швидке реагування та комунікаційна стратегія;

Б) цифрова дипломатія та соціальні медіа;

В) культурна дипломатія та м'яка сила;

Зупинимося на кожному пункті детальніше.

Одним з ключових елементів кризового PR у міжнародних відносинах є здатність швидко реагувати на події, що розгортаються. Це включає створення кризового комунікаційного центру, розробку чіткої та послідовної комунікаційної стратегії, призначення офіційних спікерів та підготовку заяв і прес-релізів. Швидкістю та точністю інформації, що надається, можна значно вплинути на сприйняття ситуації міжнародною спільнотою. Важливо відмітити, що дана технологія є однією з базових та «давніх» у сфері державних зв'язків із громадськістю: як у внутрішній політиці, так і в зовнішній.

Чудовим прикладом владнання міжнародних криз завдяки кризовому PR є, як не дивно, Карибська криза. Дві наддержави того часу, США та СРСР, активно готувалися до ядерної війни, адже радянські атомні боєголовки були розміщені укрив близько до кордонів Сполучених Штатів. Однак, тодішній президент США Джон Кеннеді не вірив, що розміщення ракет на Кубі кардинально змінило стратегічний баланс ядерних сил; більш значущими для нього були політичні та психологічні наслідки, якщо дозволити Радянському Союзу тримати ядерну зброю на Кубі.

Адміністрація президента Кеннеді застосувала багаторівневу комунікаційну стратегію, яка включала створення спеціального кризового органу (EXCOMM), послідовне інформування різних цільових аудиторій (спочатку кабінет і Конгрес, потім публічне звернення до нації), та паралельну роботу з міжнародними організаціями.

Успіх стратегії базувався на вмілому поєднанні публічної та приватної дипломатії, де відкриті заяви та дії супроводжувались інтенсивними

закритими переговорами. Результатом стало не лише мирне розв'язання кризи, але й значне зростання довіри громадськості (підвищення рейтингу президента з 66% до 77%) та створення нових каналів комунікації між країнами. Цей приклад підкреслює важливість скоординованої кризової комунікації та гнучкого використання різних PR-інструментів у міжнародних відносинах.

Цифрова дипломатія та соціальні медіа відіграють ледь не найважливішу роль у сучасних зовнішньополітичних зв'язках із громадськістю. Фактично, один «твіт» кандидата в президента ладен змінити рейтинги його підтримки виборцями – застосування такої «технології» ми бачимо в прикладі з Дональдом Трампом та його намаганнях завдяки онлайн-популізму впливати навіть на відносини між державами.

Тим не менш, у сучасну епоху цифрові платформи стали потужним інструментом для впливу на громадську думку та формування наративів. Ключові аспекти включають активне використання офіційних акаунтів у соціальних мережах, моніторинг та аналіз онлайн-дискусій, створення та поширення візуального контенту, а також взаємодію з лідерами думок та інфлюенсерами. Цифрова дипломатія дозволяє країнам та організаціям напряду спілкуватися з широкою аудиторією, обходячи традиційні медіа-фільтри.

Напевно, найбільш показовим та визначальним прикладом є «Арабська весна» 2010–2012 років. Соціальні медіа відіграли ключову роль у мобілізації протестувальників та поширенні інформації. У відповідь, уряди та міжнародні організації почали активно використовувати Twitter, Facebook та інші платформи для комунікації своїх позицій та взаємодії з громадськістю. Наприклад, Державний департамент США використовував Twitter для прямої комунікації з протестувальниками в Єгипті, обходячи офіційні канали [3].

Не варто недооцінювати і роль спорту як інструменту «м'якої» дипломатії. Олімпійські ігри – головний світовий спортивний турнір, використовується десятками років політтехнологами приймаючих країн для поширення необхідних наративів. Так звана «Пінг-понгова дипломатія» 1971 року є яскравим прикладом нестандартного підходу до налагодження міжнародних комунікацій через спорт. Випадкова зустріч американського гравця Гленна Кована з китайським спортсменом Чжуан Цзедуном під час чемпіонату світу в Японії переросла у запрошення американської команди до КНР, що стало першим офіційним візитом американців до комуністичного Китаю за останні 20 років. Адміністрація Ніксона майстерно використала цю можливість, перетворивши спортивний обмін на потужний інструмент публічної дипломатії.

Комунікаційна стратегія будувалася на використанні «м'якої сили» та створенні позитивного інформаційного фону. Спортивні змагання, які широко висвітлювались у ЗМІ обох країн, допомогли сформувати

атмосферу доброзичливості та взаєморозуміння між народами. Це дозволило розпочати неформальний діалог на рівні громадської дипломатії, оминаючи складні політичні протиріччя. Результатом стало не лише потепління двосторонніх відносин, але й подальший історичний візит президента Ніксона до Китаю в 1972 році, що ознаменував початок нормалізації американсько-китайських відносин.

Прошло 50 років з описаної події, і Китай знову вдався до цієї технології впливу тільки вже відносно Близького Сходу, а не США. Експерт з політики Китаю на Близькому Сході, в Південній і Центральній Азії Софі Зінсер в статті для *The Diplomat* [4] розповів про те, як Пекін змусив 11-річну сирійську зірку настільного тенісу Хенд Заза обміняти свою довгострокову олімпійську мрію 2020 р. на короткострокову китайську. На початку березня 2020 року вона потрапила на перші шпальти газет завдяки перемозі над Маріаною Саакян з Лівану, яка старша за неї на 31 рік, на кваліфікаційному олімпійському турнірі з настільного тенісу в Західній Азії в Аммані (Йорданія). І оскільки Олімпійські ігри були перенесені на 2021 р., Китайський олімпійський організаційний комітет запросив Зазу в Китай для тренувань з кращими гравцями країни, лиш після чого вона зіграла вже в Токіо.

Врешті-решт, слід зауважити, що запрошення Зазу в КНР відбулося як тільки США відмовилися від активної зовнішньої політики в регіоні Близького Сходу. Тобто «жест спортивної доброї волі» від Китаю є нічим іншим, ніж поширення «м'якої сили» на Сирію завдяки використанням персоналій країни на користь китайської комуністичної партії.

Отже, необхідно підкреслити, що інструменти і технології кризового PR існують та розвиваються в зовнішньополітичній площині десятки років. Аналіз та розбір історичних кейсів із міжурядової комунікації не лише не буде зайвим для будь-якої держави та її уряду, а навпаки, може стати вирішальним у розробці нових підходів до подолання міжнародних кризових ситуацій новітнього часу.

Список використаних джерел:

1. Антикризовий PR. *MAINSTREAM*. URL: <https://mainstream.ua/anticrisis-pr> (дата звернення: 16.10.2024).
2. Булега К.І., Чарських І.Ю. Міжнародний PR та проблема створення пізнаного бренду України. *Вісник студентського наукового товариства Донецького національного університету імені Василя Стуса*. 2020. Т. 1. № 12. С. 35.
3. Air Command and Staff College Air University. Social Media and the Arab Spring. URL: <https://apps.dtic.mil/sti/tr/pdf/AD1055010.pdf> (дата звернення: 16.10.2024).
4. Zinser S. A New Phase for China's Ping-Pong Diplomacy in Syria. *The Diplomat – Asia-Pacific Current Affairs Magazine*. URL: <https://thediplomat.com/2020/10/a-new-phase-for-chinas-ping-pong-diplomacy-in-syria/> (дата звернення: 16.10.2024).

СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ «ІДЕАЛЬНОГО ШТОРМУ» У КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Вовк Марія Русланівна

студентка,

Державний торговельно-економічний університет

Науковий керівник: Лежєп'юкова Вікторія Геннадіївна

кандидат економічних наук, доцент,

Державний торговельно-економічний університет

У сучасному глобалізованому світі, де процеси інтеграції та співпраці між країнами стають дедалі більш тісними, виникає безліч викликів, які потребують глибокого аналізу. Ідеальний шторм в економіці країн, що розвиваються, – це ситуація, коли низка негативних чинників одночасно накладається на вразливу соціально-економічну систему, посилюючи нестабільність та призводячи до соціальних потрясінь. До таких факторів належать глибока економічна нерівність, дефіцит фінансування, високий рівень безробіття, а також демографічні виклики. Крім того, геополітична напруженість, зокрема військові конфлікти, та глобальні економічні потрясіння, як-от пандемія COVID-19, значно ускладнюють здатність цих країн протистояти кризовим явищам і сприяють подальшому поглибленню соціально-економічної нестабільності. [2]

Проаналізуємо, що насправді спричиняє рецесії. У деяких випадках ми можемо звинуватити невезіння або, як кажуть економісти, «шоки». Яскравий приклад – це глобальна криза 2020 року, яка була викликана пандемією, що призвела до запровадження локдаунів та зниження довіри як споживачів, так і бізнесу. Ніхто не міг передбачити цю рецесію, хоча й було відомо, що пандемія є можливою. Також існують занепади, спричинені накопиченням надлишків несприятливих ситуацій у попередні роки. Глобальна фінансова криза 2008 року належить саме до цієї категорії. Нерухомість, що швидко дорожчала в попередні роки, у поєднанні з прихованими ризиками на фінансових ринках, спричинили їхній крах, що завдало шкоди фінансовим установам і корпораціям, в результаті чого світова економіка зазнала однієї з найгірших рецесій за всю історію.

Наслідки цих проблем значно поглиблюються через геополітичну напруженість та військові конфлікти. Війна в Україні та збройний конфлікт в Ізраїлі дестабілізують регіональні економіки, спричиняючи відтік капіталу, скорочення міжнародної торгівлі та збільшення витрат на оборону, що призводить до зниження ресурсів, доступних для соціальних програм. Пандемія COVID-19 стала додатковим ударом, спровокувавши обмеження економічної активності та збільшення рівня безробіття, що,

у свою чергу, ускладнило економічне відновлення та поглибило бідність у країнах, що розвиваються. Як наслідок, ці держави опинилися у пастці фінансових обмежень, що загрожує подальшим погіршенням умов життя та економічної стабільності [1].

«Ідеальний шторм» в економіках країн, що розвиваються, значно посилює соціальні та економічні проблеми, спричиняючи глибокі зміни у рівні бідності, нерівності та зайнятості. Наприклад, у Нігерії, де бідність до пандемії COVID-19 охоплювала понад 40% населення, введення локдаунів призвело до втрати роботи в неформальному секторі, де зайнято понад 80% працюючих. Цей економічний спад посилив безробіття та змусив уряд скоротити фінансування програм підтримки, що призвело до збільшення кількості людей, які живуть за межею бідності. До кінця 2022 року рівень бідності в країні зріс ще на 10%, що додатково загострило соціальну напруженість.

Іншим прикладом є Індія, де пандемія та глобальна рецесія спричинили масове закриття малих і середніх підприємств, особливо в таких галузях, як текстильне виробництво та послуги. Це призвело до скорочення зайнятості серед жінок і молоді. Ситуацію погіршило повернення мільйонів внутрішніх мігрантів до сільської місцевості, що створило надлишок робочої сили та знизило рівень заробітної плати. Як наслідок, рівень безробіття в Індії досяг 23%, а кількість людей, що живуть на межі виживання, збільшилась на понад 75 мільйонів осіб. У Латинській Америці країни, такі як Аргентина та Венесуела, також відчували вплив глобальних криз. В Аргентині інфляція та девальвація песо призвели до стрімкого зниження купівельної спроможності, змусивши уряд скоротити соціальні витрати. Венесуела ж, яка й до пандемії перебувала в економічній кризі, втратила ще більше інвестицій, що спричинило глибоку соціальну кризу з масовим виїздом населення та збільшенням рівня бідності до понад 80% [3].

Економічні наслідки «ідеального шторму» у країнах, що розвиваються, вкрай негативно впливають на здатність урядів підтримувати якісні соціальні послуги. Коли державні бюджети обмежуються, першими скорочуються витрати на охорону здоров'я, освіту та інфраструктуру, що призводить до зниження доступу до базових послуг. Наприклад, у Нігерії та Південній Африці, де значна частка населення вже страждає від обмеженого доступу до медичної допомоги, під час пандемії COVID-19 уряди були змушені зменшити витрати на охорону здоров'я на користь підтримки економіки. Це спричинило дефіцит медичних ресурсів та зростання смертності. Крім того, через низькі доходи й інфляційний тиск населення багатьох країн, як-от Венесуела, Пакистан і Аргентина, зіткнулося зі зниженням якості освіти. Освітні заклади змушені знижувати стандарти, а студенти – відмовлятися від навчання через економічні труднощі.

Зниження доступу до соціальних послуг в умовах економічного спаду призводить до зростання безробіття та соціальної напруги, що може провокувати масові протести. Наприклад, у Колумбії протести 2021 року були спричинені підвищенням податків та скороченням соціальних програм, що підірвало економічну стабільність для багатьох домогосподарств. У Нігерії, де проблема дефіциту продовольства та води є хронічною, громадянські заворушення посилюються через зростання цін та нестачу продовольчих товарів. Також в Аргентині в останні роки спостерігалися масові демонстрації через скорочення пенсійних виплат та державної підтримки, які посилювали економічні труднощі для значної частини населення. Подібні тенденції демонструють, як економічні кризи та обмеження державних витрат посилюють соціальну напругу, створюючи підґрунтя для масових заворушень та нестабільності в суспільстві [1].

Загалом, відсутність соціальної підтримки та скорочення економічних можливостей у таких країнах не тільки знижує рівень життя, але й поглиблює нерівність, провокуючи довгострокові проблеми соціальної адаптації. Таким чином, економічна політика повинна враховувати ці чинники, адже без належного реагування з боку урядів можливості для відновлення економіки після кризи є вкрай обмеженими.

Як висновок, варто сказати, що соціальні наслідки «ідеального шторму» в країнах, що розвиваються, є комплексними і глибокими, тому призводять до подальшої соціально-економічної дестабілізації. Поєднання економічних, політичних і демографічних факторів поглиблює нерівність, підвищує рівень бідності та безробіття, а також загострює проблему доступу до базових соціальних послуг, таких як охорона здоров'я та освіта. Країни, як-от Бразилія, Південно-Африканська Республіка та Індія, особливо вразливі до таких потрясінь через слабкість інституційної інфраструктури та обмежені можливості державного втручання. Пандемія COVID-19 лише підкреслила ці проблеми, а вторгнення Росії в Україну у 2022 році створило нові виклики, пов'язані з нестачею ресурсів і геополітичним тиском. Тому для ефективного подолання наслідків «ідеального шторму» необхідно вдосконалювати глобальну співпрацю та міжнародну фінансову підтримку, зокрема у сфері зміцнення соціальних програм та залучення інвестицій для сталого розвитку [2; 3].

Список використаних джерел:

1. Brookings Institute Research. Keys to climate action: How developing countries could drive global success and local prosperity. URL: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2023/02/Chapter-1.-Keys-to-Climate-Action-Overview.pdf>
2. Yale Department of Economics. The Effects of the Coronavirus Pandemic in Emerging Market and Developing Economies. URL: http://www.econ.yale.edu/~pg87/GoldbergReed_covid_bpea_July20.pdf
3. World Economic Outlook: A Rocky Recovery. IMF. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2023/04/11/world-economic-outlook-april-2023>

ВПЛИВ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ НА СТРУКТУРУ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ УКРАЇНИ

Грущинська Наталія Миколаївна
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародних економічних відносин,
бізнесу і туризму,
Національний авіаційний університет*

В останнє десятиріччя міжнародна спеціалізація зазнала суттєвих змін: її обумовленість суто природними перевагами замінилась обумовленістю ступенем техніко-технологічного розвитку країни, рівнем кваліфікації її робочої сили, сучасністю методів управління, стабільністю валютної системи тощо [1]. Це призвело до більш інтенсивного розвитку предметної, подетальної та технологічної спеціалізації порівняно із загальною та галузевою. Наслідками цього стали залучення все більшої кількості країн до міжнародної торгівлі та посилення залежності внутрішньої економіки різних країн від результативності зовнішньоторговельної діяльності.

Зміни структури міжнародної спеціалізації України в період 2014–2022 років, отримали особливі акценти після 2022 року. До 2014 року на світових ринках Україна була представлена переважно як експортер сировини і напівфабрикатів у галузі чорної і кольорової металургії, хімічної та нафтохімічної промисловості. На динаміку розвитку зовнішньої торгівлі України впливали традиційна регіональна структура господарювання, енергетична залежність, зростання обсягів продажу переважно за рахунок напівфабрикатів, лому і відходів, гарячокатного плоского прокату. Висока енергоємність зорієнтованих на експорт галузей (металургії, хімічної промисловості тощо) спричиняла залежність експорту від імпорту енергоносіїв, не давала можливості спрямовувати валютні надходження на технологічне оновлення виробництва, перешкоджаючи нарощуванню експорту кінцевої продукції. У загальних обсягах імпорту частка продукції, яка використовувалася для задоволення потреб національного виробництва, становила більш як 80%, що актуалізувала проблеми оптимізації промислово-виробничого імпорту та скорочення дефіциту торговельного балансу.

В період 2014–2024 років земельно-ресурсний потенціал України зазнав змін через анексію Криму та часткову окупацію Донецької і Луганської областей, що призвело до зменшення площі оброблюваних земель. Разом з тим, успішне впровадження сучасних агротехнологій

і нових методів обробки земель дозволило підвищити продуктивність сільського господарства. Якщо у 2014 році обсяг виробництва зерна в Україні становив приблизно 63 млн тонн, то у 2022 році виробництво знизилося до 53 млн тонн. Разом з тим, у 2023 році показники відносно стабілізувались до 60 млн тонн.

Війна призвела до зменшення інвестиції в розробку нових родовищ корисних копалин, таких як вугілля, газ та нафта та погіршення екологічної ситуації через забруднення природних ресурсів, зокрема водних ресурсів. Каховська трагедія, що сталася 6 червня 2023 року призвела до катастрофічних наслідків, які мають серйозний вплив на екологію, економіку та соціальне життя в Україні. Затоплено більше 40 населених пунктів у Херсонській області, включаючи міста Нова Каховка та Херсон. Знищено або пошкоджено близько 500 гектарів сільськогосподарських угідь. Витік небезпечних хімічних речовин з промислових підприємств, що розташовані в затоплених зонах, загрожує забрудненням води та ґрунтів. Орієнтовні збитки від затоплення оцінюються в близько 50–100 мільйонів доларів США. Незважаючи на труднощі, потенціал земельних і природних ресурсів залишається вагомим, а завдяки впровадженню сучасних технологій, екологічних ініціатив і нових стратегій управління перспективним.

Станом на 2013 рік галузь металургії визначалась як одна з експортноорієнтованих в українській економіці, становивши до 2014 року близько 30% загального експорту країни навіть із наявними проблемами: обмеженість наукових досліджень в металургійній галузі, зменшення притоку іноземних інвестицій, використання застарілих основних виробничих фондів, недостатній розвиток внутрішнього ринку металопродукції. Україна спеціалізувалася на виробництві чавуну, сталі, прокату, а також рідкоземельних металів. У період з 2014 по 2024 рік галузь зазнала змін внаслідок російсько-української війни. Частина металургійних підприємств, розташованих на сході України були зруйновані або змушені зупинити виробництво, перемістити свої потужності на західні регіони України, що вимагало значних інвестицій та адаптації виробничих процесів. Загальне виробництво сталі в Україні знизилося уже у 2021 році на 30% порівняно з 2013 роком до 15,9 млн тонн. Експорт металургійної продукції скоротився через втрату традиційних ринків. Поряд з цим, це створило умови українським виробникам для пошуку нових ринків збуту та партнерів в Європі та Азії та не скасувало зацікавленість іноземних інвесторів. Безумовно, галузь металургії має потенціал та перспективи розвитку, з необхідністю модернізації виробничих потужностей, впровадження новітніх технологій, автоматизацію процесів та підвищення ефективності виробництва.

Не зважаючи на те, що енергетична галузь є найбільш постраждалою від наслідків війни, іноземні інвестори надають їй підтримку. Норвезька

компанія Scates до 2021 року запустила 5 потужних СЕС на Київщині, Черкащині та Миколаївщині. Наразі спільно з Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) компанія планує розгортання в Україні блочно-комплектного рішення для генерації та зберігання сонячної енергії Scates Release. Компанія Onur Group планує інвестувати близько 150 млн євро у проект з встановлення вітрогенераторів. В період 2014–2024 років Україна активно працює над зменшенням залежності від російських енергоносіїв, залучаючи інвестиції в відновлювальні джерела енергії, зокрема вітрову та сонячну енергетику.

До галузей, в яких Україна значно змінила, частково посилила свою міжнародну спеціалізацію в період 2011–2024 років відноситься військово-промисловий комплекс та ІТ-індустрія. Війна сприяла розвитку українського ВПК, зокрема виробництва безпілотних літальних апаратів, бронетехніки та засобів зв'язку. Збільшилася співпраця України з країнами НАТО та ЄС у військовій сфері, що включає навчання, спільні розробки та закупівлі.

ІТ-сектор України продовжує зростати, у 2023 році зріс експорт ІТ-послуг на 27% порівнюючи з 2021 роком. Протягом перших п'яти місяців поточного року частка ІТ-послуг у загальному обсязі експорту послуг становила 46%, у порівнянні з 37% роком раніше. Країна має реальні можливості стати хабом для аутсорсингових та інших супутніх ІТ-послуг, інформаційних технологій, програмного забезпечення в Європі. Перевагою України для сприяння її міжнародній спеціалізації в ІТ-секторі є висококваліфіковані ІТ-фахівці. Розробка та впровадження ефективної правової бази, спеціально спрямованої на регулювання сфери ІТ, забезпечення безпеки інформаційних систем, впровадження ефективних заходів кібербезпеки є завданням на шляху створення сприятливого інвестиційного клімату та забезпечення правової впевненості для учасників ІТ-ринку.

Безумовно, міжнародна спеціалізація вважається важливим фактором економічного розвитку країни. Вона дозволяє Україні отримувати конкурентні переваги на міжнародному ринку, прискорювати економічне зростання, залучати іноземні інвестиції та сприяти розвитку нових галузей. Підтримка з боку держави у вигляді стимулюючих заходів, фінансової підтримки та розвитку інноваційного середовища залишається важливим чинником успішної міжнародної спеціалізації. Слід зазначити, що одним з важливих векторів розвитку міжнародної спеціалізації України є галузь металургії, АПК та інформаційних технологій. Стратегічними перспективами є формування в Україні відкритого інформаційного суспільства, інтеграція до світового інформаційного простору. Водночас впровадження надбань всесвітньої інформаційної революції має супроводжуватися збереженням національних рис, традицій та

самоідентичності українського суспільства, що цілком відповідатиме загальносвітовій тенденції.

Список використаних джерел:

1. Грущинська Н.М. Міжнародна спеціалізація національної економіки в умовах глобальної конкуренції : монографія. 2018. 430 с.
2. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: історія, теорія, політика: підруч. Київ : Либідь, 2019. 960 с.
3. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>

РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В ЄС: ВПЛИВ НА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Єфанова Дар'я Валентинівна

студентка,

Державний торговельно-економічний університет

Регулювання конкуренції в Європейському Союзі (далі – ЄС) є ключовим аспектом економічної політики, який має значний вплив не лише на внутрішній ринок, але й на міжнародні відносини. У сучасному глобалізованому світі, де економічні зв'язки між країнами стають дедалі складнішими, правила конкуренції відіграють важливу роль у формуванні торговельних відносин, інвестиційних потоків та загальної економічної стабільності.

Вважаємо за потрібне розпочати із визначення конкурентної політики в ЄС. Отже, конкурентна політика Європейського Союзу – це чесна конкуренція від незаконних обмежень та викривлень, що є ключовим елементом побудови та ефективного функціонування інтегрованого внутрішнього ринку ЄС. В загальному Конкурентна політика розглядається як інструмент підвищення конкурентоспроможності виробників та забезпечення високого економічного розвитку не лише в межах ЄС, але й на глобальному рівні [1].

Конкуренція в ЄС регулюється директивами та регламентами. Основні положення про конкуренцію в ЄС містяться в статтях 101 і 102 Договору про функціонування Європейського Союзу [2]. Конкурентне законодавство також закріплене в Регламенті Ради Європейського Союзу, законодавчого органу Європейського Парламенту. З прийняттям нового Регламенту в грудні 2002 року, який набув чинності лише в 2004 році, конкурентне законодавство ЄС було реформовано з метою забезпечення конкретного застосування статті 81 Договору зі змінами, внесеними Лісабонським договором 2007 року, та нової статті 102 Договору про функціонування ЄС [3].

Важливо звернути увагу на те, що цілі конкурентної політики держав-членів різняться, але внутрішній ринок ЄС є основою для досягнення своєрідного консенсусу, який слугує інтересам як ЄС в цілому, так і країн-членів, дана політика також важлива для виходу на компаній держав-членів ЄС міжнародний ринок.

У сучасній глобалізованій економіці все більше компаній вихідців з ЄС, працюють за межами Союзу. Зростає також кількість злиттів міжнародного масштабу, які впливають на ринки кількох країн. Інтеграція національних економік також дозволила компаніям організовувати

економічні та антиконкурентні практики на міжнародному рівні. Тому ефективне застосування конкурентної політики ЄС у глобальному середовищі вимагає інтенсивної співпраці з антимонопольними органами за межами ЄС. Єврокомісія тісно співпрацює з антимонопольними органами країн, що не входять до складу ЄС, як у сфері політики, так і у законодавчій сфері [4]. Основними цілями Комісії є сприяння зближенню інструментів і практик конкурентної політики в різних юрисдикціях та сприяння співпраці з конкурентними відомствами в третіх країнах.

Співпраця з іншими конкурентними відомствами відбувається на двох рівнях – двосторонньому та багатосторонньому. На двосторонньому рівні Єврокомісія активно співпрацює з конкурентними відомствами низки третіх країн на основі двосторонніх угод або меморандумів про співпрацю. Характер співпраці різниться залежно від країни і включає координацію правозастосовних заходів, обмін інформацією з питань, що становлять взаємний інтерес, діалог з питань конкурентної політики і, в деяких випадках, допомогу в розбудові потенціалу. Співпраця з країнами-кандидатами на вступ до ЄС має особливе значення в цьому контексті [4]. Отже, можна прослідкувати тенденцію взаємодії ЄС із третіми країнами та країнами-кандидатами на вступ до ЄС в сфері конкурентної політики.

Україна у червні 2022 року отримала статус кандидата на членство в ЄС. Тому реалізація змін у напрямку європейської інтеграції стала одним із пріоритетів економічної політики України. Це також стосується конкурентної політики. Вже на початку 2023 року своєму звіті Єврокомісія, відзначила позитивний прогрес у роботі Антимонопольного комітету України щодо інтеграції законодавства України про державну допомогу до стандартів ЄС [5]. Також антимонопольний комітет налагодив системну співпрацю з іноземними партнерами, міжнародною спільнотою та авторитетними організаціями з метою обміну досвідом у сфері конкурентної політики. Важливою частиною процесу розробки конкурентної політики є забезпечення збалансованого співвідношення між заходами щодо захисту конкуренції та заходами щодо сприяння конкуренції.

Ще у 2019 році Антимонопольний комітет України реформував свої регіональні відділення з метою підвищення ефективності та важливості конкурентної політики. Метою цієї реформи є врахування специфіки регіональної бізнес-спільноти, зменшення залежності від регіональних органів влади та підвищення ефективності роботи з виявлення та припинення порушень конкурентного законодавства [5]. На нашу думку, варто зазначити, що зменшення залежності від місцевих органів влади дозволить ефективніше реагувати на антиконкурентну поведінку. Наприклад, таку, як створення бар'єрів для входу на ринок, дискримінаційні умови, пов'язані з орендою землі та спільного майна, а також з доступом до природних ресурсів.

Отже, регулювання конкуренції в Європейському Союзі є важливою складовою економічної політики, яка впливає на внутрішній ринок та міжнародні відносини. Конкурентна політика забезпечує справедливі правила гри для бізнесу, сприяючи підвищенню конкурентоспроможності та можливості розвитку різного виду бізнесу. Для України є важливим адаптувати конкурентне законодавство до європейських стандартів. Позитивні зміни в роботі Антимонопольного комітету свідчать про прогрес на шляху євроінтеграції, а забезпечення балансу між захистом та розвитком конкуренції є критично важливим для розвитку конкурентної політики в умовах глобалізації економічного сектору.

Список використаних джерел:

1. Смирнова К.В. Основи права конкуренції Європейського Союзу та «європеїзація» конкуренційного права України : навч. посіб. ВПЦ «Київський університет», 2021. 223 с.
2. The treaty on the functioning of the European Union. 25 March 1957. URL: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:12012E/TXT:en:PDF> (дата звернення 15.10.2024).
3. Гречківський В.Д. Політика Європейського Союзу у сфері право конкуренції. *Юридичний науковий електронний журнал*. № 12/2022. С. 500–502. URL: http://lsej.org.ua/12_2022/118.pdf (дата звернення 15.10.2024).
4. Facing the challenges of globalisation. European Commission. URL: https://competition-policy.ec.europa.eu/international-relations_en (дата звернення 16.10.2024).
5. Уманців Ю. Конкурентна політика держави: трансформація за умов європейської інтеграції. URL: <https://ekmair.ukma.edu.ua/server/api/core/bitstreams/a0ac4a47-c99d-4e36-b44f-300dabd27f33/content> (дата звернення 16.10.2024).

МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ КОНФЛІКТИ ЯК РУШІЙНА СИЛА ЕВОЛЮЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Іринчина Інна Борисівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної торгівлі та маркетингу,

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

Трансформація основ міжнародних економічних відносин неминуча за умов кризи глобальних та регіональних інституцій та постійного перевищення пропозиції над купівельно спроможним попитом на міжнародних ринках товарів, послуг, ресурсів та продуктів інтелектуальної власності. Об'єктивно, сучасний стан міжнародних економічних відносин характеризується протиріччям між необхідністю держав взаємодіяти одна з одною задля максимального розкриття наявного потенціалу та здобуття та розвитку набутих переваг й усвідомленням суто власної одноосібної відповідальності держави за рівень добробуту національної економічної системи, рівень національної економічної безпеки тощо.

Глобалізація як пов'язаність економік держав Світогосподарської системи передбачає збалансування розвитку держав – суб'єктів цієї системи. Пов'язаність не є природньою перевагою для жодної держави Світу. Проте, має стати набутою, навмисне розвиненою перевагою кожної держави – суб'єкта міжнародних економічних відносин на даному етапі їх еволюційного розвитку. Що ми маємо на сьогодні?

1. Толерантність до оточуючого середовища, що політично декларується.

2. Байдужість до оточуючого середовища, що реально (статистично) економічно й політично фіксується.

Отож, природній висновок що роблять свідомі держави полягає у пріоритеті власних НЕІ (національних економічних інтересів) й прагненні розкриття максимуму потенціалу Держави у Світогосподарській системі, з одного боку. З іншого, чіткий економічний прорахунок мінімуму завантаження виробничих потужностей національної економіки задля виявлення і забезпечення ефективного рівня НЕБ (національної економічної безпеки).

Міжнародні економічні відносин між державами і бізнесом характеризується як єдність та боротьба протилежностей, розвиток яких відбувається через конфлікти, суперечки, торговельні війни й не тільки торговельні в решті решт. Нажаль, шукати відповідь на питання:

хто винен? Не сприятиме вирішенню проблематики трансформаційного процесу у МЄВ. Отож, досліджуємо проблематику задля пошуку й прийняття рішень у відповідності із запитанням – що робити аби сприяти позитивному руху трансформаційних процесів у міжнародних економічних відносинах. Джерело життя держави в особі її національної економічної системи – це енергія. Енергія – це дієвість, активність як юридичних так і фізичних осіб й активується вона, нажаль перед усім як реакція на конфлікт. І це позитивна характеристика конфлікту, насправді. Адже у протилежному випадку, у разі ігнорування конфлікту – ризики загибелі – припинення діяльності суб'єктів ринку неминучі. Дослідження основ різної категорії конфліктів у міжнародній торговельній системі засвідчує – без дієвості злочинна, перш за все для сторони яка ігнорує загрози й не «тримає удар».

У відповідності до трактування WTO – Світової організації торгівлі, під міжнародними торговельними суперечками слід розуміти – суперництво країн та/або груп країн, що породжується зіткненням їх інтересів на ринках продукції однієї або декількох галузей економіки та проявляється загостренням проблеми збуту товарів (послуг) певної країни (або країн) через обмеження доступу на ринок іншої країни (або країн), при цьому учасники міжнародної торгівлі намагаються знизити конкурентоспроможність товарів торговельного опонента або взагалі його усунути за допомогою системи обмежувальних та/або заборонних заходів [1].

Отож, у практиці Світової організації торгівлі суперечками вважаються суттєві розбіжності між країнами в інтерпретації певного торгового правила чи зобов'язання. СОТ є глобальною інституцією, покликаною сприяти виходу сторін із конфлікту. Врегулювання суперечок є важливим засобом гарантування виконання членами СОТ зобов'язань, які були прийняті під час торгових переговорів. Проте, проведені нами науково-практичні дослідження чисельної когорти конфліктів у системі міжнародних торговельних відносин, за алгоритмом: 1) цілі і мотиви країни, що спричинила суперечку; 2) суб'єкти (учасники); 3) об'єкт суперечки; 4) просторові масштаби; 5) ступінь інтенсивності (ступінь глибини); 6) тривалість; 7) методи врегулювання; 8) наслідки суперечки – засвідчують – потерпає кожна із сторін конфлікту, фіксуючи у підсумку значні втрати часу, фінансів та інших ресурсів, як складових ефективного функціонування суб'єктів у світогосподарській системі. І немає значення мова йде про міждержавні чи між корпораційні протиріччя, суперечки, конфлікти включаючи торговельні війни й, у разі їх невирішення, війни політичні тощо.

До прикладу, активними учасниками міжнародних торговельних конфліктів є: по-перше, США – ЄС, коротка суть яких:

- прямий та прихований протекціонізм;
- нав'язування власних стандартів;

- порушення правил режиму найбільшого сприяння;
- зловживання дозволеними СОТ антидемпінговими засобами.

По-друге, США – Китай. Стисла характеристика яких: прагнення до посилення «Голосу» у геополітиці та геоekonomіці

- штучне завищення курсу юаня;
- обмеження експорту;
- нелегальний китайський експорт;
- Китай – ЄС. Характеристика;
- нав'язування Китаю власних стандартів;
- маніпуляції тарифами на експорт.

Глибинний аналіз демонструє ключовий сенс проблематики конфліктів – максимізація прибутку, і немає значення чи то питання полягає у частці країнного ринку компанії чи прагненні підвищити політичну силу голосу держави у світогосподарській системі.

Слід акцентувати увагу на такій категорії наслідків:

1. Економічні (фінансові та матеріальні втрати країн-учасниць, економічна криза, підвищення цін на імпорту продукцію, зниження конкурентоспроможності продукції тощо).

2. Соціальні (зростання безробіття у експортоорієнтованих галузях потерпілої країни, падіння реальних доходів населення тощо).

3. Технологічні (обмеження доступу нових технологій на ринки країн, що розвиваються тощо).

Розв'язання торговельних суперечок у СОТ регулюється відповідним документом – «Домовленістю про правила і процедури, що регулюють розв'язання суперечок» (ДРС), яка є доповненням до Угоди про створення СОТ. [1] Окрім СОТ, міжнародними інституціями покликаними врегульовувати розбіжності інтересів учасників міжнародної торгівлі є ООН, регіональні інституції ЄС, ЛАД, АСЕАН та ін.

На наше фахове переконання, сучасність акцентує перевагу застосування усіх можливих технологій та інструментів запобігання конфліктів, починаючи із діалогу (перемовин) між учасниками, проведення консультацій, застосування «добрих послуг примирення» тощо, у першу чергу. І тільки опісля, застосування правових інструментів міжнародного суду, міжнародного арбітражу. Надалі, черга залучення міжнародних організацій.

У протилежному випадку, випадку не досягнення нейтральності відносин, як мінімум, у дію має йти формування моделей поведінки (дій) учасників у конфлікті. Зокрема, ефективною є практика: «тримати удар», «досягнення мети за тисячу кроків» та інші.

Таким чином, науково-практичне дослідження демонструє перманентний стан конфліктності взаємин учасників міжнародного торговельного співтовариства в умовах, коли принцип: рівні умови торгівлі

виявляється не справедливим у світогосподарській системі у якій учасники знаходяться в нерівних умовах за численними характеристиками. Найкраща війна – нерозпочата війна – до цього варто прагнути усіма можливими і неможливими засобами та інструментами.

Список використаних джерел:

1. Матеріали WTO. URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm (дата звернення: 17.10.2024).
2. Торговельно-економічне співробітництво. URL: <https://usa.mfa.gov.ua/ukrayina-ta-ssha/torgivelno-ekonomichne-spivrobitnictvo> (дата звернення: 10.09.2024).
3. Regulatory Requirements URL: <https://www.macmap.org/en/query/regulatory-requirement?reporter=842&partner=804&product=300410&level=6&rtype=I>
4. Договірні-правова База. URL: <https://usa.mfa.gov.ua/ukrayina-ta-ssha/dogovirno-pravova-baza> (дата звернення: 10.10.2024).
5. Політика та історія дипломатичних відносин. URL: <https://ua.usembassy.gov/uk/our-relationship-uk/policy-history-uk/> (дата звернення: 10.10.2024).
6. Торговельно-економічне співробітництво URL: <https://usa.mfa.gov.ua/ukrayina-ta-ssha/torgivelno-ekonomichne-spivrobitnictvo> (дата звернення: 10.10.2024).

УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ: УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Іщук Михайло Анатолійович

*старший викладач кафедри митної справи та товарознавства,
Державний податковий університет*

Попіль Аріадна Павлівна

*студентка,
Навчально-науковий інститут
економічної безпеки та митної справи
Державного податкового університету*

Ухилення від сплати митних платежів є одним із найгостріших викликів для економіки України, особливо в умовах війни, що послаблює державні фінанси та стимулює розвиток тіньової економіки. Недостатня прозорість митних процедур і зловживання у сфері митного контролю призводять до суттєвих втрат бюджету та створюють нерівні умови для бізнесу. Враховуючи актуальність боротьби з такими порушеннями, важливо аналізувати зарубіжний досвід для вдосконалення національної митної політики.

Метою наукової розвідки є розробка рекомендацій щодо боротьби з ухиленням від сплати митних платежів в Україні на основі аналізу зарубіжного досвіду, зокрема Литви, Швеції, Кореї та Бельгії, та адаптація найкращих практик для українських реалій.

Литовська система митного регулювання поділяє митні порушення на злочинні та адміністративні. Основними критеріями є величина збитків, що перевищують 9412,65 євро, та форма вини (умисел чи необережність). Злочинні порушення охоплюють контрабанду, митне шахрайство та незаконне зберігання підакцизних товарів. Наприклад, у 2020 році Литва зафіксувала спробу контрабанди лікєро-горілочаних виробів на значну суму, що призвело до кримінального переслідування [1]. Адміністративні порушення включають неправильне декларування та недотримання митних процедур, за які можуть застосовуватися різноманітні санкції: від штрафів до 5800 євро до позбавлення волі на термін до 10 років з конфіскацією товарів. Податкові санкції коливаються в межах 10–50% несплачених податків, залежно від конкретних обставин.

Швеція та Корея дотримуються законодавства ЄС, приділяючи значну увагу контролю статусу авторизованих економічних операторів (АЕО). У цих країнах порушення митних правил можуть призвести до втрати статусу АЕО, що ускладнює ведення міжнародної торгівлі. Наприклад, у Швеції компанії, які не дотримуються правил, можуть

втратити доступ до спрощених процедур митного оформлення, що негативно вплине на їх конкурентоспроможність. Крім того, у Кореї у разі втрати статусу АЕО бізнеси зазнають значних затримок у митному оформленні, що додатково ускладнює їх діяльність.

Бельгійська система акцентує увагу на відповідальності митних брокерів за правильність поданих даних, що підвищує відповідальність усіх учасників процесу та знижує ризик помилок у митному оформленні. Відповідно до норм ЄС, відповідальність за правильність даних у митній декларації несе декларант, який також відповідає за достовірність супровідних документів і дотримання всіх процедур [2]. У разі виявлення розбіжностей декларант зобов'язаний внести виправлення або повідомити митницю під час подання товарів.

В Україні можливе перейняття підходу Литви до класифікації митних порушень за ступенем тяжкості та розміром збитків, що дозволить підвищити ефективність митного контролю. Впровадження механізмів контролю АЕО, як у Швеції та Кореї, сприятиме формуванню прозорості та відповідальної системи міжнародної торгівлі.

Адаптація бельгійських підходів до відповідальності за подані митні декларації також посилить довіру до процесу митного оформлення. Наприклад, впровадження жорсткіших вимог до митних брокерів може зменшити кількість помилок при оформленні документів, що, в свою чергу, призведе до зменшення випадків ухилення від сплати митних платежів.

Для повної реалізації цих заходів необхідно провести відповідні законодавчі зміни та забезпечити належне навчання митних працівників. Водночас важливо врахувати, що ефективність реформ залежатиме від загальної стабілізації економіки та завершення військових дій, які зараз значно ускладнюють митне адміністрування. У майбутньому дослідження можуть бути спрямовані на розробку стандартних методів оцінювання ефективності реформ та вдосконалення механізмів міжнародної співпраці в митній сфері.

Список використаних джерел:

1. Alcohol smuggling surges in Lithuania in 2020 – customs official. *LRT.lt*. URL: <https://www.lrt.lt/en/news-in-english/19/1367619/alcohol-smuggling-surges-in-lithuania-in-2020-customs-official>
2. Регламент Європейського Парламенту і Ради (ЄС) № 952/2013 від 9 жовтня 2013 року про встановлення Митного кодексу Союзу. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_009-13#Text

ІСТОРИЧНИЙ РОЗВИТОК БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ: ВІД АНТИЧНОСТІ ДО СУЧАСНОСТІ

Лапа Ігор Володимирович

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Розвиток банківських систем охоплює тисячоліття і відображає еволюцію економічної думки, технологій та регулювання. Банківські системи відіграють важливу роль у формуванні економічної діяльності та міжнародних відносин. Розуміючи їх історичний розвиток можна отримати уявлення про те, як вони впливали на економічне зростання та стабільність у різні епохи.

1. Банківські системи в античності [1; 3]:

- Рання банківська практика. Перші форми банківської справи можна простежити у Стародавній Месопотамії близько 2000 року до н.е., де храми та палаци надавали зернові кредити фермерам та торговцям. Ці установи функціонували як перші фінансові посередники, приймаючи депозити та надаючи кредити.

- Стародавня Греція та Рим. У Стародавній Греції виникли приватні та державні банки, які надавали кредити, приймали депозити та сприяли торгівлі. У Римі банківську діяльність здійснювали лихварі (*argentarii*) та депозитні банки (*depositarii*), відіграючи вирішальну роль у комерції та торгівлі.

- Роль храмів і релігійних установ. Храми в стародавніх цивілізаціях, наприклад, у Греції та Єгипті, часто слугували сховищами для зберігання цінностей і надавали позики. Ці релігійні інституції відігравали значну роль у ранній банківській справі, користуючись довірою та авторитетом.

- Розвиток грошового обігу і торгівлі. Винайдення монет у VII столітті до н.е. лідійцями зробив революцію в торгівлі та банківській справі. Стандартизована валюта полегшила торгівлю між регіонами, а банки почали пропонувати такі послуги, як обмін валют і фінансування торгівлі.

2. Середньовічна та ренесансна банківська справа:

- Зародження торговельного банкінгу. У середньовічний період в Європі зародився торговельний банкінг, а італійські міста-держави, такі як Венеція, Флоренція та Генуя, стали його лідерами. Банкіри сприяли торгівлі, надаючи кредити, обмінюючи валюту та відкриваючи акредитиви.

- Банк Медічі та фінансові інновації. Банк Медічі, заснований у XIV столітті, запровадив кілька банківських інновацій, зокрема подвійну

бухгалтерію та міжнародні філії. Ці інновації покращили фінансовий менеджмент і розширили сферу банківських послуг.

- Створення державних банків. Державні банки, такі як Банк Венеції (заснований у 1157 році) та Банк Амстердама (заснований у 1609 році), були створені для стабілізації валют та фінансування державних витрат. Ці установи заклали основу сучасного центрального банку.

- Вплив епохи Відродження. Період Відродження ознаменувався значним економічним зростанням і розширенням торгівлі. Банківські родини, такі як Фуггери та Ротшильди, відігравали вирішальну роль у фінансуванні торгівлі, досліджень та політичної діяльності по всій Європі.

3. Еволюція сучасних банківських систем:

- Зародження центральних банків. Заснування Банку Англії в 1694 році поклало початок сучасному центральному банку. Центральні банки були створені для емісії валюти, регулювання грошової маси та виконання функцій кредитора останньої інстанції, забезпечуючи фінансову стабільність.

- Розвиток комерційного банкінгу. У 19 столітті з'явилися комерційні банки, які надавали широкий спектр послуг підприємствам і приватним особам. Такі інновації, як чекові рахунки, ощадні рахунки та строкові депозити, розширили спектр банківських послуг.

- Глобальна експансія та колоніалізм. Протягом колоніального періоду європейські банки розширювали свою діяльність по всьому світу, відкриваючи філії в колоніях для сприяння торгівлі та інвестиціям. Ця експансія інтегрувала світові економіки і заклала основу сучасної глобальної банківської системи.

- Велика депресія та банківське регулювання. Велика депресія 1930-х років підкреслила необхідність банківського регулювання для забезпечення фінансової стабільності. У відповідь на це уряди запровадили такі заходи, як страхування депозитів, банківський нагляд та розмежування комерційного та інвестиційного банкінгу.

- Технологічний прогрес. Наприкінці 20-го та на початку 21-го століть спостерігався швидкий технологічний прогрес, який трансформував банківські системи. Впровадження банкоматів, інтернет-банкінгу та фінтех-інновацій зробило банківські послуги доступнішими та ефективнішими, змінивши галузь.

Можна виділити наступні сфери міжнародних економічних відносин на які вплинув розвиток банківських систем [2]:

- Сприяння міжнародній торгівлі. Банківські системи історично сприяли міжнародній торгівлі, надаючи основні фінансові послуги, такі як торгове фінансування, обмін валют та платіжні системи. Ці послуги зменшують ризики, пов'язані з транскордонними операціями.

- Підвищення фінансової стабільності. Центральні банки та міжнародні фінансові установи відіграють вирішальну роль у підтримці глобальної фінансової стабільності. Через монетарну політику та регуляторну базу ці інституції керують економічними циклами та пом'якшують фінансові кризи.

- Сприяння економічній інтеграції. Розширення банківських систем сприяло економічній інтеграції, уможливлючи рух капіталу між країнами. Ця інтеграція підтримала економічне зростання та розвиток, особливо на ринках, що розвиваються.

- Підтримка глобалізації. Банківські системи були на передовій глобалізації, забезпечуючи фінансову інфраструктуру, необхідну для глобальної торгівлі, інвестицій та економічного співробітництва. Вони сприяють потокам товарів, послуг і капіталу через кордони, сприяючи економічній взаємозалежності.

Отже, історичний розвиток банківських систем демонструє динамічну еволюцію, зумовлену економічними потребами, технологічним прогресом та регуляторними змінами. Банківські системи відіграють життєво важливу роль у підтримці економічної діяльності та міжнародних відносин, адаптуючись до мінливих обставин і продовжуючи розвиватися. Розуміння цієї історії дає цінне уявлення про поточний стан і майбутні напрямки розвитку світових банківських систем.

Список використаних джерел:

1. Банківська справа: виникнення та еволюція. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/bank/19895/>
2. Онищенко Ю.І. Основні етапи еволюції банківської діяльності. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*. 2014. № 6 (5). С. 45–49.
3. Davies, G. A History of Money: From Ancient Times to the Present Day. University of Wales Press. 2002.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ ІНДІЇ

Музиченко Микола Володимирович

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри глобальної економіки,
Державний біотехнологічний університет*

Гуцуляк Василь Миколайович

*аспірант,
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу*

У 2023 році Індія офіційно стала країною з найбільшою кількістю населення у світі. За оцінками ООН кількість населення у країні зросла до 1,43 млрд осіб, що перевищило показник населення Китаю вперше з 1950 року. За базовим прогнозом ООН до 2030 року населення Індії перевищить позначку в 1,5 млрд [1].

Річний обсяг ВВП Індії становить 3,7 трлн доларів США, та поступається за обсягом лише Сполученим штатам Америки, Китаю, Японії та Німеччині, тобто є п'ятою економікою у світі. За офіційною заявою Міністерства фінансів Індії, до 2027 року річний ВВП країни становитиме 5 трлн доларів США, що забезпечить Індії статус третьої економіки у світі [2].

За прогнозами компанії Goldman Sachs до 2075 року Індія за обсягом ВВП посідає друге місце у світі [3].

Країна з найбільшою кількістю населення має відповідні потреби в енергії. Індія посідає третю сходинку у світі за рівнем споживання енергії, поступаючись лише Китаю та Сполученим штатам Америки. Споживання енергії за останні двадцять років зросло вдвічі [4].

У 2023 році споживання первинної енергії в Індії склало 39 ЕДж, що майже на 7% перевищує показник 2022 року. За період з 1998 по 2023 рік обсяги споживання зросли більш ніж на 27 ЕДж, сягнувши у минулому році піка споживання (рис.1) [5].

80% попиту до цього часу покривають вугілля, нафта та тверда біомаса. Очікується, що доля вугілля в енергетичному портфелі Індії до 2040 року зменшиться до 34% (44% у 2019 році), а попит на енергію у транспортному секторі збільшиться вдвічі [6].

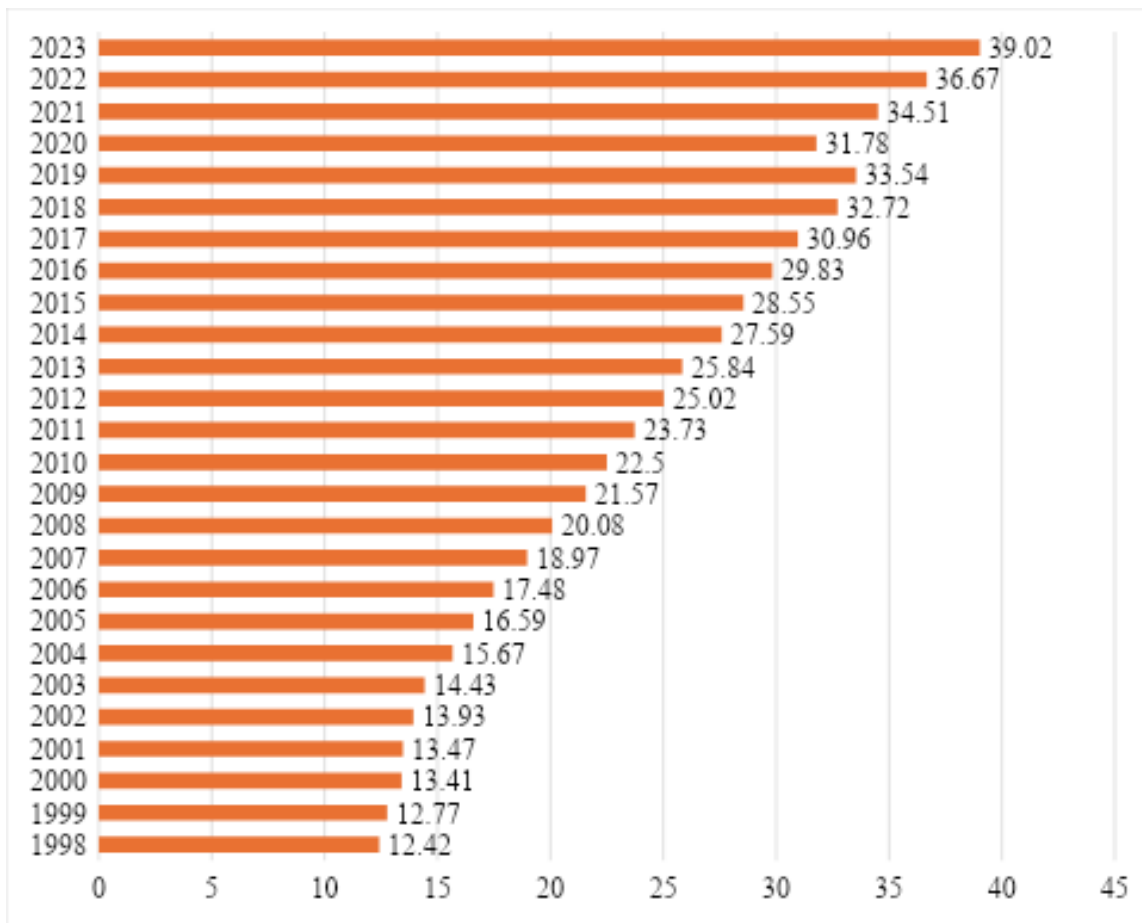


Рис. 1. Споживання первинної енергії в Індії, 1998- 2023 рр., ексаджоулі

Джерело: [5]

Природний газ становить лише 6% енергетичного портфелю Індії, що є найнижчим показником у світі. У 2016 році індійський уряд оголосив, що Індія збільшить долю природного газу в енергетичному портфелі з фактичних 6,14% до 15% у 2030 році і стане «економікою на газі». Впродовж періоду 2017–2022 рр. частка природного газу несуттєво збільшилась у 2020 році (до 6,83%), та зменшилась до 5,7% у 2022 році. Найбільшу ж частку природного газу в енергетичному портфелі країни – 9,43 % зафіксовано у 2010 році, коли суттєво збільшився внутрішній видобуток газу [7].

Для прискорення розвитку внутрішнього газового ринку, з метою збільшення споживання газу до 500 млн кубічних метрів на добу до 2030 року, Індія розглядає можливість будівництва газового хабу. У минулому фінансовому році споживання газу в країні становило 185 млн кубічних метрів на добу. Створення газового хабу передбачає структурні зміни щодо оподаткування газу, більш ефективне управління газовим дисбалансом, зменшення торгівельних обмежень та сприятиме активізації торгівлі газом [8].

Індія – третій за обсягами виробник і другий за обсягами споживач електроенергії у світі. Країна займає четверту сходинку у світі за обсягами виробництва енергії вітру та п'яту як виробник сонячної енергії. Стрімкі темпи індустріалізації в країні, цифровізація та технологічні досягнення обумовили підвищення попиту на електроенергію. Збільшення частки виробництва електроенергії з відновлюваних джерел сприяло подоланню розриву між попитом та пропозицією.

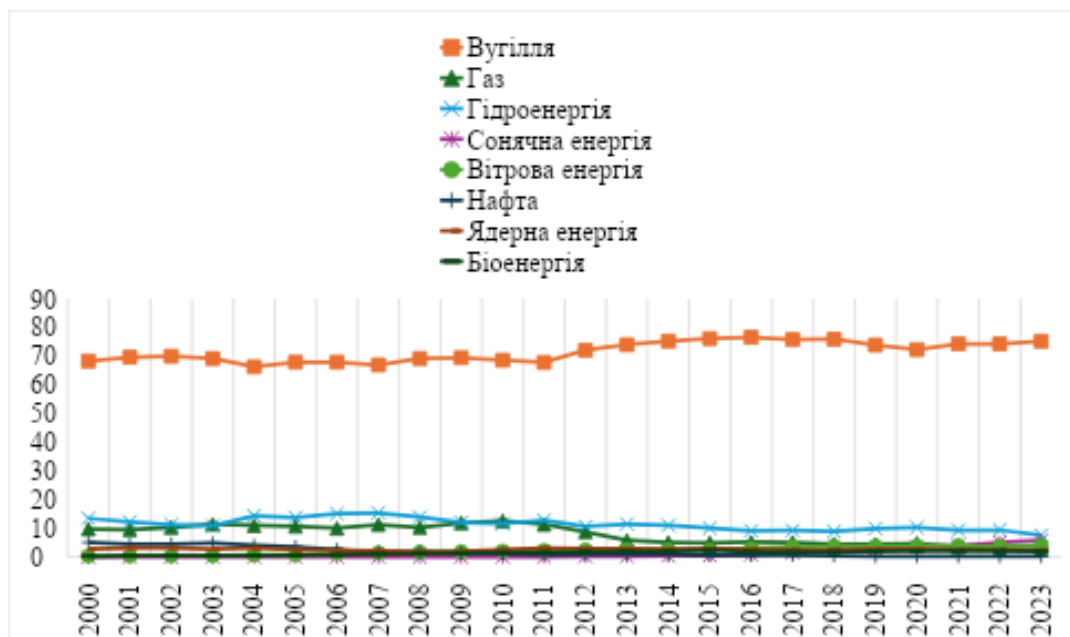


Рис. 2. Виробництво електроенергії в Індії (по джерелах), 2000–2023 рр., %

Джерело: [9]

Уряд Індії має на меті амбітні цілі у сфері енергетики до 2030 року:

- збільшення енергетичних потужностей, не пов'язаних з викопним паливом до 500 ГВт;
- забезпечення 50% енергетичних потреб за рахунок використання відновлюваних джерел;
- скорочення викидів двоокису вуглецю на 1 млрд тонн;
- скорочення вуглеродомісткості економіки (кількості товарів, що виробляються на одиницю енергії) на 45 %.

За заявою прем'єр-міністра Індії Н. Монді, до 2047 року Індія стане енергонезалежною країною [10]

Відповідно до урядових статистичних даних, щорічні витрати Індії на імпорту енергоносіїв складають 160 млрд доларів США [11].

Таким чином, для досягнення амбітних цілей, наголошених урядом Індії, необхідно проведення кардинальної трансформації всієї енергетичної галузі країни.

Список використаних джерел:

1. India overtakes China to become world's most populous country. URL: <https://www.theguardian.com/world/2023/apr/24/india-overtakes-china-to-become-worlds-most-populous-country>
2. India set to be world's third largest economy by 2027. URL: <https://www.cnbc.com/2024/01/30/india-set-to-be-worlds-third-largest-economy-in-2027-finance-ministry.html?&qsearchterm=India>
3. India is poised to become world's second-largest economy by 2075 crossing U.S: Goldman Sachs. URL: <https://www.newsonair.gov.in/india-is-poised-to-become-worlds-second-largest-economy-by-2075-crossing-u-s-goldman-sachs/>
4. India Energy Outlook 2021. URL: <https://www.iea.org/reports/india-energy-outlook-2021>
5. Primary energy consumption in India from 1998 to 2023. URL: <https://www.statista.com/statistics/265582/primary-energy-consumption-in-india/>
6. India as a Country with Increasing Energy Demand. URL: <https://www.eurasian-research.org/publication/india-as-a-country-with-increasing-energy-demand/>
7. India as a gas-based economy: Six years to go. URL: <https://www.orfonline.org/expert-speak/india-as-a-gas-based-economy-six-years-to-go>
8. Centre weighs building natural gas trading hub. URL: <https://m.economictimes.com/industry/energy/oil-gas/centre-weighs-building-natural-gas-trading-hub/articleshow/113861689.cms>
9. India faces a significant challenge to transition to a low carbon energy future. The world's sixth largest economy is still dependent on fossil fuels for more than 88% of its primary energy needs. URL: <https://angeassociation.com/location/india/>
10. Powering India's energy vision 2030. URL: <https://www.adlittle.com/ar-en/insights/report/powering-india's-energy-vision-2030>
11. India's oil & gas import bill likely to double in 15 years: PPAC. URL: <https://www.financialexpress.com/policy/economy-indias-oil-amp-gas-import-bill-likely-to-double-in-15-years-ppac-3394699/>

ПОНЯТТЯ ТА ЗНАЧЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Палінчак Микола Михайлович

*доктор політичних наук, професор,
професор кафедри міжнародної політики,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Медвідь Микола Миколайович

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

У контексті міжнародних економічних відносин логістична інфраструктура відіграє вирішальну роль у з'єднанні ринків, підвищенні ефективності торгівлі та стимулюванні економічного зростання. Зростаюча глобалізація виробництва і торгівлі зробила логістику важливим фактором, що визначає конкурентоспроможність країн і регіонів. З розширенням глобальних ланцюгів поставок значення добре розвиненої логістичної інфраструктури є першорядним, оскільки вона сприяє ефективному переміщенню товарів, послуг та інформації через кордони.

Логістична інфраструктура – це мережа об'єктів, систем і послуг, які підтримують транспортування, зберігання та розподіл товарів і матеріалів. Вона охоплює широкий спектр компонентів, зокрема [1]:

- транспортні мережі (автомобільні дороги, залізниці, порти та аеропорти);
- складські приміщення та сховища;
- системи митного та прикордонного контролю;
- інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), які підтримують управління ланцюгами поставок.

По суті, логістична інфраструктура забезпечує фізичний потік товарів через міжнародні кордони і гарантує безперебійне функціонування ланцюгів поставок. Ця інфраструктура включає не лише фізичні активи, а й системи, що регулюють сприяння торгівлі, митне оформлення та нормативно-правову базу. Ефективні логістичні системи мають важливе значення для мінімізації затримок, зниження витрат і підвищення загальної швидкості торговельних операцій.

Найважливіша роль логістичної інфраструктури полягає у сприянні обміну товарами та послугами через кордони. Ефективні транспортні

мережі дозволяють продуктам швидко переміщатися від виробничих центрів до споживачів, а передові системи ІКТ забезпечують безперебійний зв'язок між різними учасниками ланцюга поставок. Це призводить до зниження транспортних витрат, скорочення часу доставки та підвищення надійності торговельних потоків.

Країни з розвинутою логістичною інфраструктурою часто мають конкурентну перевагу на світових ринках. Наприклад, такі країни, як Сінгапур і Нідерланди, розбудували сучасні порти та логістичні хаби, що дозволяє їм слугувати ключовими транзитними пунктами для світової торгівлі. Їхні добре розвинені логістичні системи приваблюють іноземні інвестиції та торговельну діяльність, що робить їх центральними гравцями в міжнародних економічних відносинах [2].

Неефективна логістична інфраструктура може призвести до значних торговельних бар'єрів, таких як збільшення витрат, затримки та невизначеність у ланцюгах поставок. Ці проблеми можуть підірвати здатність країни конкурувати на світовому ринку. І навпаки, інвестиції в логістичну інфраструктуру можуть призвести до значної економії коштів для бізнесу. Ефективні митні процедури, сучасні системи відстеження та добре розвинена транспортна мережа можуть впорядкувати операції, зменшити затримки на кордонах та усунути зайву бюрократію.

Знижуючи операційні витрати, країни можуть зробити свій експорт більш конкурентоспроможним, залучити більше прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та глибше інтегруватися в глобальні ланцюги поставок [3].

Логістична інфраструктура є каталізатором економічного зростання, особливо в країнах, що розвиваються. Вона розширює доступ до світових ринків, полегшуючи місцевим виробникам вихід на міжнародних покупців. У свою чергу, це може стимулювати виробництво, створювати робочі місця та сприяти промисловому розвитку. Для країн, що розвиваються, інвестиції в логістичну інфраструктуру можуть мати трансформаційний характер, відкриваючи можливості для регіональної та глобальної торгівлі.

Крім того, надійні логістичні системи мають важливе значення для сприяння регіональній економічній інтеграції. Такі ініціативи, як Ініціатива «Один пояс, один шлях», яку очолює Китай, спрямовані на розвиток інфраструктури в різних регіонах, покращення сполучення та торгівлі.

Пандемія COVID-19 підкреслила важливість стійкості логістичної інфраструктури для підтримки глобальних ланцюгів постачання. Перебої в роботі транспортних мереж і закриття кордонів мали значний вплив на потік товарів, що призвело до дефіциту і затримок у постачанні критично важливих товарів, таких як медичне обладнання та продукти харчування.

Країни з більш стійкими логістичними системами були краще підготовлені до адаптації до перебоїв, тоді як країни з неадекватною інфраструктурою зіткнулися з більш серйозними економічними наслідками. Це спонукало уряди багатьох країн і бізнес визначити пріоритетними інвестиції в логістичну стійкість, щоб зменшити майбутні ризики [4].

Отже, логістична інфраструктура є важливою складовою міжнародних економічних відносин. Вона полегшує торгівлю, знижує витрати, сприяє економічному зростанню та зміцнює глобальні ланцюги поставок. У все більш взаємопов'язаному світі країни, які інвестують у розвиток і модернізацію своєї логістичної інфраструктури, матимуть більше шансів отримати вигоду від глобалізації та залишатися конкурентоспроможними у світовій економіці.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко О.С. Обґрунтування сутності логістичної інфраструктури та ролі в управлінні фінансовими потоками підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2025. № 8. С. 51–55.
2. International Transport Forum (ITF). Logistics Development Strategies and their Impact on International Trade Flows. URL: <https://www.itf-oecd.org/logistics-international-trade>
3. The Economist Intelligence Unit. Global Logistics and Supply Chain Challenges. URL: <https://www.eiu.com/global-logistics-supply-chains>
4. World Bank Group. Logistics Performance Index 2023. URL: <https://lpi.worldbank.org>

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА ЄС У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Палінчак Микола Михайлович

*доктор політичних наук, професор,
професор кафедри міжнародної політики,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Москаленко Діана Василівна

*магістр,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Турецький Дмитро Дмитрович

*аспірант,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Інноваційно-індустріальна діяльність має пряму кореляцію до економічного розвитку, незалежно від держави в якій вона відбувається. Для України така діяльність має особливе значення, так як вона збільшує шанси для прискореного економічного відновлення та зростання, що є особливо актуальним в умовах майбутньої повоєнної відбудови. В умовах постійної боротьби з негативними зовнішніми та внутрішніми чинниками, в українському виробництві та експорті переважали аграрні товари та ресурси, що шкодить загальним позиціям українського виробника на ринку. Для того щоб це змінити, вітчизняному виробнику потрібно збільшувати кількість контактів та співпрацю з міжнародними партнерами, які можуть принести додаткові інвестиції та покращити інвестиційну привабливість країни [1]. Такі дії дозволять збільшити притік капіталу та максимізувати ефективність його використання.

У контексті співпраці з Європейським Союзом, інноваційно-інвестиційна діяльність має ще більшу вагу, так як вона сприяє зближенню рівнів технологічного та економічного рівнів розвитку. Поглиблення співробітництва України та ЄС є ключем до зростання економіки та вітчизняного виробництва з подальшою інтеграцією українських виробників та підприємств до європейського ринку. Враховуючи інвестиційні та торгові відносини між сторонами, є очевидна залежність української економіки від потоків коштів з Європейського Союзу, так як 80% прямих інвестицій в Україну у довоєнні роки надходило з Європи, в той час як країни Союзу є основними імпортерами вітчизняних товарів [2]. Така

взаємозалежність створює передумови для поглиблення співпраці та її розширення.

Розвиток такої кооперації ведеться посередництвом різноманітних проєктів розвитку та інноваційних програм, що діють в інтересах обох країн. Основним методом залучення зусиль ЄС до інвестиційно-інноваційного розвитку України є гранти, що видаються різноманітним вітчизняним виробникам з метою їх підтримки та покращення виробничого потенціалу. Незважаючи на двосторонню натуру явища співпраці, українська сторона в більшості випадків виступає як приймач дотацій та інвестицій, продукуючи товари та ресурси, що потім виходять на європейські ринки. Такі відносини є продуктом недоліків фінансової та законодавчої складових України як держави. Окрім згаданих обмежувальних факторів, останніми роками Україна потерпала від пандемії COVID-19, її наслідків та воєнної агресії РФ, що значно зупиняє інноваційно-інвестиційну діяльність. Тим не менш, такий напрямок кооперації приносить більше позитиву, аніж негативу, так як він дозволяє розширити внутрішнє виробництво та вивести його на вищий, міжнародний рівень.

В новітній час такі програми розвитку спрямовуються на відновлення від наслідків воєнної агресії РФ, реформ у політичній системі та секторального розвитку. Прикладом є Ukraine Facility Plan, згідно з яким на реалізацію цих цілей ЄС виділяє 50 мільярдів євро на період 2024–2027 [3]. Враховуючи сучасний інвестиційний клімат України, все більше і більше таких проєктів буде спрямовано на відновлення з залученням інвестицій, виключаючи або зменшуючи вагу інноваційної складової. Такі зміни є необхідними, так як для реалізації інновацій потрібно підготувати міцне економічне підґрунтя, що може бути досягнутим лише посередництвом активної інвестиційної діяльності.

Ще одним напрямком відновлення у співпраці України та ЄС є Горизонт Європа, що фокусується на бізнес-ініціативах. Ця програма націлена на здійснення інноваційних проєктів, що допоможуть у розвитку Європейської політики зеленого та цифрового переходу [4]. Це одна з найбільш інноваційно-націлених програм українсько-європейської співпраці що допомагає вітчизняним виробникам отримати гранти на розвиток ідей, які можуть змінити ринок. Обмежене існування таких ініціатив показова, так як наразі Україна потребує прямих інвестицій, що дозволять відновити втрачені потужності. Зважаючи на широке використання застарілих методів, впливання нового потенціалу зможе не тільки допомогти у відбудові, але й інтегрувати інновації, виконуючи дві ключові функції одночасно.

Існують різноманітні методи прискорення дії інноваційно-інвестиційної співпраці України та ЄС, що можуть потенційно залучити зовнішніх інвесторів. Серед таких – індустріальні парки, що створюють

інвестиційно привабливі регіони, де у вітчизняних виробників є можливість формувати об'єднання з метою спільного виробництва та прискореного розвитку обраної галузі. Існування таких зон дозволяє залучення зовнішніх інвестицій та прискорення темпів розвитку завдяки зменшенню податкового тиску та ширшим можливостям у внутрішній співпраці учасників. В умовах сучасного «інвестиційного голоду», спричиненого війною, залучення інвестицій посередництвом індустріальних парків є найбільш ймовірним шансом примножити міжнародну співпрацю за межами грантів [5]. Інтегрування міждержавних контактів між вітчизняними та європейськими виробниками дозволить поглибити співпрацю між Україною та ЄС, прискорюючи європейську інтеграцію та спрощуючи подальший економічний розвиток.

Така інноваційна діяльність має бути пріоритетом будь-якої інвестиційної кооперації між Україною та іноземними партнерами. Тривале використання та вливання коштів у застарілі технології призводить до стагнації виробництва та провокує зменшення конкурентоздатності вітчизняних виробників на зовнішніх ринках [5]. Залучення стабільних ланцюгів фінансування та створення умов їх успішного функціонування є головною метою будь-якої міжнародної співпраці за участі України.

Загалом, історія співпраці України та ЄС у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності більше схилилася в сторону інвестицій, що через проблематичну природу ведення бізнесу в Україні гальмувало як інноваційний, так й інвестиційний розвиток. Залучення методів збільшення інвестиційної привабливості та полегшення залучення зовнішніх партнерів сприятиме примноженню таких ініціатив як Ukraine Facility Plan та Горизонт Європа. Ведення такого напрямку є в інтересах обох сторін співпраці, а особливо для України, так як незважаючи на тривалі періоди розвитку, вітчизняний експорт залишався на рівні аграрного та ресурсного постачання. Зміщення ситуації в сторону більш технологічно-залежного та інноваційного виробництва не тільки покращить позиції України на міжнародних ринках, а й допоможе примножити потенційних партнерів для подальшої співпраці.

Список використаних джерел:

1. Грігерман Є. Інноваційно-інвестиційний розвиток: сутність та концептуальні підходи. *Київський економічний науковий журнал*. 2024. № 4. С. 54–60. DOI: <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2024-4-7> (дата звернення: 15.10.2024).
2. Свистун Т.В. Розвиток співробітництва України та ЄС у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності: кваліфікаційна робота на здобуття кваліфікаційного ступеня магістра: спец. 292 – міжнародні економічні відносини / наук. кер. Н.О. Татаренка. Київ : Національний авіаційний університет, 2021. 112 с.
3. Програма підтримки економіки Ukraine Facility Plan. URL: <https://www.ukrainefacility.me.gov.ua> (дата звернення: 15.10.2024).

4. Горизонт Європа для бізнесу. URL: <https://horizon-europe.org.ua/uk/participate/for-business/> (дата звернення: 15.10.2024).

5. Забарна Е. Інноваційні інвестиції як забезпечення сталого розвитку регіонів України у поствоєнний період. *Економіка та суспільство*. 2024. № 59. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-103>

ПЕРСПЕКТИВИ ІНІЦІАТИВИ «ОДИН ПОЯС ОДИН ШЛЯХ» ДЛЯ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Палінчак Микола Михайлович

*доктор політичних наук, професор,
професор кафедри міжнародної політики,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Новак Олександр Олександрович

*магістр,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Буркуш Іван Іванович

*аспірант,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Стрімкий розвиток китайської економіки, породжений роками економічних перетворень допомогло Китаю зайняти провідні позиції на міжнародній арені. Незважаючи на швидкий темп прогресу, деякі регіони КНР й надалі відстають, створюючи дисбаланс та перешкоджаючи всебічній модернізації. Такі складнощі породили необхідність у збалансуванні якості життя у всіх регіонах та стратегії прискорення подальшого розвитку провідних частин країни. Концепція «Один пояс один шлях» стала однією з головних ініціатив, що націлена на забезпечення економічної безпеки у західних регіонах Китаю та підтримка темпів зростання у східних [1]. Збалансування економічних показників всередині країни допоможе китайським лідерам зменшити тиск на внутрішній арені та укріпити позиції на міжнародній арені.

Як історична ключова частина Шовкового шляху, Китай намагається відновити його функціонал у новому форматі. «Один пояс один шлях» має на меті побудову обох сухопутного та морського варіантів для примноження прибутків усіх учасників проекту [1]. Ця ініціатива має допомогти країнам додатково розвинути їх внутрішню інфраструктуру та посилити міжнародні зв'язки, стимулюючи не тільки розвиток окремих регіонів Китаю, але й азійських, європейських та африканських держав. Успіх проекту дозволить зменшити вплив США на світову економіку та збалансувати ринок Азії у відповідності до бачення китайських лідерів.

Окрім внутрішніх питань, ініціатива «Один пояс один шлях» є дієвим варіантом для усунення проблем світової торгівлі. Започаткований в 2013, за поданням Ксі Дзінпіня, проєкт має сприяти більш рівномірному

розподілу ресурсів, дозволяючи азійським країнам, що розвиваються отримати можливості для прискореного розвитку внутрішнього виробництва [2]. Такі зміни також дозволять уникнути формування конфліктів через розподіл сировини, приносячи мир та баланс у міжнародні економічні відносини. Ініціатива також дозволить усунути логістичні проблеми, що наразі існують в світі, створюючи нейтральний «коридор», який є в рівній мірі корисним для всіх учасників проєкту.

Процес побудови «коридору» згідно з ініціативою вже приніс позитивні зміни для країн-учасниць. Розбудова проєкту «Один пояс один шлях» дозволяє перетворити порівняльні переваги окремих держав у індустріальні, розширюючи їх виробництво та дозволяючи використати набутий досвід всередині вітчизняного виробництва [2]. Це також дозволить прискорити передачу технологій, що у свою чергу збільшує шанси для підвищення ефективності використання ресурсів, дозволяючи пришвидшити розвиток виробництва у країнах, що розвиваються.

Окрім вищезазначеного, ініціатива «Один пояс один шлях» націлюється на поглиблення міждержавних економічних зв'язків посередництвом співпраці в межах розробки елементів проєкту. Так, до прикладу, Китай може застосувати власні знання та досвід з індустріального будівництва щоб ефективно використати природні ресурси сусідніх азійських країн, використовуючи власну робочу силу [2]. Такий обмін факторами виробництва збагатить обидві сторони, сприяючи їх взаємному розвитку та формуванню нових економічно-індустріальних об'єднань.

В контексті відносин з США, Китай розраховує на розвиток ініціативи «Один пояс один шлях», адаптуючи її до інтересів партнерів. Так, з 2021 року Ксі Дзінпінь просував перспективу глобального розвитку та безпеки, зосереджуючись на співпраці, що дозволить зберегти економічний та політичний суверенітет країн-учасниць [3]. У цьому контексті, Китай хоче стати не керівником, а лідером, центром нового економічного порядку, який допомагатиме з розвитком та захистом економічної безпеки периферійних держав.

Ініціатива «Один пояс один шлях» також сприяє прискореному розвитку інформаційних технологій. Зважаючи на прогрес, продемонстрований країнами-учасницями за 7 років співпраці в роботі над ініціативою, їх індекси індустріального та інформаційного розвитку зросли на 50–200% у більшості випадків, показуючи позитивну тенденцію щодо співпраці у цьому напрямку [2]. Враховуючи контекст цифровізації світових економічних відносин, такі зміни є знаком позитивної динаміки, дозволяючи прискорений розвиток та зростання присутності країн-учасниць на сучасному ринку.

Для представників бізнесу, ця ініціатива приносить багато позитивних змін та можливостей розвитку. Полегшення доступу до

сировини та капіталу дозволяє прискорити темпи розвитку та зменшити внутрішні витрати. Процес інтеграції в новітній «Шовковий шлях» відкриває шанс для використання нових технологій та їх застосування в інших проєктах, підвищуючи фінансову ефективність корпорацій. Створення нових робочих місць також є важливим елементом стратегії «Один пояс один шлях», підвищуючи грошовий потік всередині країн-учасниць та збільшуючи можливості внутрішніх інвестицій.

Попри всі позитивні фактори, важливо враховувати потенційні обмеження, які впливатимуть на процес розвитку ініціативи. Політична нестабільність у країнах, через які проходить «коридор» може негативно вплинути як на загальний процес розвитку проєкту, так і на грошовий баланс учасників, створюючи фінансові ризики. Існує ймовірність виникнення високих боргових навантажень у зв'язку з неефективним використанням ресурсів та капіталу в процесі імплементації ініціативи. Репутаційний фактор Китаю є також важливим фактором ризику, так як деякі азійські країни побоюються стати залежними від китайських фінансів, втрачаючи політичну та економічну незалежність. Фактор співпраці КНР з РФ та торгова війна з США можуть створити невпевненість у питаннях співпраці з китайським правлінням, особливо у випадку України.

Як висновок, можна зазначити що ініціатива «Один пояс один шлях» є частиною глобального розвитку міжнародних економічних відносин. Стратегія її імплементації дає початок пришвидшенню інвестиційних потоків та створенню нових індустриальних зв'язків, посилюючи глобалізаційні процеси. Реалізація цієї ініціативи позитивно впливає на країни-учасниці, полегшуючи логістичні потоки та спрощуючи перерозподіл ресурсів, включаючи фактори виробництва, які є важкодоступними для окремих держав або використовуються неефективно внутрішніми виробниками.

Список використаних джерел:

1. Шевченко Б.О., Цзяші Д. Економічні основи ініціативи «Один пояс – один шлях». *Соціально-економічні, політичні та гуманітарні виміри національного та місцевого розвитку*: збірник наукових статей учасників четвертої всеукраїнської науково-практичної конференції. Полтава, 2024. С. 214–218.
2. Йонгшун В., Зварич Р. Оптимізувати розподіл міжнародних ресурсів у рамках дослідження рамкової стратегії «Один пояс, один шлях». *Вісник Економіки*. 2024. № 2. С. 42–57. DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2024.02.042> (дата звернення: 16.10.2024).
3. Фесенко М.В. Роль ініціативи «Один пояс, один шлях» у трансформації світового порядку. *Проблеми всесвітньої історії*. 2024. № 2 (26). С. 137–154. DOI: <http://doi.org/10.46869/2707-6776-2024-26-8> (дата звернення: 16.10.2024).

ВПЛИВ ТОРГОВИХ САНКЦІЙ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Палінчак Микола Михайлович

*доктор політичних наук, професор,
професор кафедри міжнародної політики,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Пупена Василь Васильович

*магістр,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Бокоч Андрій Васильович

*аспірант,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Існує багато способів та заходів захисту домашнього виробника, які так чи інакше впливають на баланс сил в міжнародній торгівлі та змінюють позиції на ринку для окремих його учасників. Торгові санкції це один з ключових методів забезпечення захисту суб'єктів державної економіки. Масштаби їх застосування варіюються відносно до причин, згідно з якими виникає потреба для оборони відповідного представника локальної економіки. Зазвичай, більшість економічних санкцій вводяться в дію на міжнародному рівні, граючи роль фінансового покарання для порушників міжнародних угод, таких як Іран, КНДР та РФ [1]. Виходячи зі ступеню порушення міжнародного права, такі обмеження можуть стосуватися окремих компаній, галузей, представників бізнесу або всієї держави загалом.

Існують різноманітні шляхи застосування та контролю за санкціями, відповідно до організації, яка санкціонувала їх застосування та рівня, на якому вони застосовуються. Так, наприклад, міжнародні санкції на багатосторонньому рівні вводяться відповідними органами ООН (Рада Безпеки), на локальному – у відповідності до законодавства відповідальної організації (ЄС) та на рівні держав, в односторонньому порядку [2]. Зазвичай, більшість міжнародних обмежень керуються Розділом VII Статуту ООН, повноваження якої поширюються і на рівні місцевих міждержавних організацій. Так, всі санкції ООН, що стосуються членів Європейського Союзу, реалізуються на відповідному рівні згідно з Договором про функціонування ЄС [2]. Відповідно, окремі держави, окрім наднаціональних вказівок, повинні керуватися внутрішніми

органами, що гарантують легітимність санкцій. Загалом, використання таких обмежень є частиною легітимного дотримання законодавства організацій та союзів, пропагуючи єдину політику для їх учасників щодо порушників норм міжнародних відносин.

Основна мета застосування санкцій у міжнародній торгівлі – просування змін у політичних та економічних рішеннях держав що створюють загрозу міжнародному миру та економічному зростанню. Заходи, які формують ці обмеження включають призупинення торгових відносин з країною-порушником в окремих галузях, зупинка формування нових комерційних контрактів та повне обмеження участі держави у зв'язках з учасниками організації, що ввела санкції [2]. Ці методи можуть застосовуватися і до окремих компаній, що порушують міжнародне законодавство, «відрізаючи» їх від участі у міжнародному ринку. Аналогічно, особи, які також є суб'єктами міжнародного бізнесу зазнають відповідного впливу, що обмежує їх пересування в межах країн, що підтримали санкції, ведення в них бізнесу або отримання послуг від представників ринку. Всі ці обмеження покликані викликати реакцію у звинувачуваної сторони, і можуть бути зняті за умов припинення негативного впливу зі сторони порушників.

Санкції, незважаючи на спільну мету, мають різний вплив на учасників міжнародної торгівлі, в залежності від ступеню участі держави та її бізнесу у міжнародних відносинах. Звичайні обмеження та повне ембарго товарів, окрім прямих збитків, приносить також додаткові витрати компанії виробнику. Це включає зберігання товарів, пошук нових ринків та налагодження системи торгівлі, реклама та просування на новому ринку. Всі ці дії негативно впливають на грошовий баланс країни або компанії, до якої застосовуються санкції, збільшуючи фінансовий дефіцит та, як правило, змушуючи до консенсусу або повної зміни політичного або економічного напрямку, який спровокував санкції. Такий тиск проковує також зміни в конкурентній складовій, додаючи проблем для держав, що порушили міжнародне право, даючи можливість їх конкурентам відвоювати частину споживачів, не витрачаючи ресурсів. Окрім змін торгового балансу, санкції також провають репутаційну шкоду для країн, щодо яких застосовуються обмеження. Так, окрім втрати позицій, санкціоновані держави втрачають можливість знаходити нові контакти, так як їх репутація падає.

Незважаючи на об'єм ефектів, що створюють санкції, їх ефективність залишається під сумнівом. Найбільш актуальним прикладом цього є застосування санкційних обмежень щодо російської федерації у відповідь на збройну агресію в Україні. Незважаючи на всі заходи, спрямовані на скорочення обігу російського газу та нафти, він впав на суму, що дорівнює 10% ВВП РФ, але не змінив позиції країни-агресора як провідного постачальника нафти та газу [2]. Більше того, держави, що

мають прямий вплив на рішення щодо введення санкцій в дію також залишилися під впливом РФ, негативно впливаючи на просування обмежень стосовно діяльності російських компаній. У сферах на які росія має менше впливу, її збитки зросли великими темпами, скорочуючи як іноземні інвестиції, так і шанси для використання коштів у міжнародних відносинах, результуючи в тому, що більш ніж 1400 компаній покинуло, зменшило присутність або бойкотує російські компанії та інвесторів [3]. Такі зміни також призвели до відтоку робочої сили, розширюючи негативні наслідки санкцій.

Загалом, санкції мають великий вплив на учасників міжнародної торгівлі, незалежно від того, на якій вони стороні. Країни на яких спрямовуються обмеження втрачають позиції на ринку та шанси на повноцінну участь у міжнародних економічних відносинах, отримуючи збитки у більшості галузей, на які ці санкції спрямовані. Держави що конкурують з ними на ринку отримують можливість примножити власні прибутки та зайняти місце на світовій арені, яке раніше було недосяжним через гегемонію санкціонованої країни. Також ці обмеження породжують нові зв'язки, збільшуючи шанси держав порушників нівелювати втрати, анулюючи бажані ефекти санкцій. Як феномен, санкції є одним з найбільш важливих рушіїв політичних та економічних змін, виступаючи каталізатором критичних рішень у міжнародному бізнесі.

Список використаних джерел:

1. Зіновчук В.В. Вплив політики протекціонізму на міжнародний маркетинг. *«Становлення та розвиток маркетингу в Україні: від теорії до практики»*: матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції кафедри маркетингу Уманського національного університету садівництва, 25 жовтня 2023 р. Умань, 2023. С. 120–123.
2. Ратушний С.М., Нам'ясенко О.К. Міжнародні санкції в системі регулювання міжнародних комерційних відносин. *Правова позиція*. 2022. № 2 (35). С. 112–116. DOI: <https://doi.org/10.32782/2521-6473.2022-2.23> (дата звернення: 15.10.2024).
3. Чевгуз К.М. Вплив міжнародних санкцій у відповідь на російську агресію на економіку інших країн світу: робота на здобуття кваліфікаційного ступеня бакалавра: спец. 292 – міжнародні економічні відносини / наук. кер. Ю.М. Петрушенко. Суми : Сумський державний університет, 2023. 45 с.

СТІЙКІСТЬ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Поліщук Ліна Сергіївна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри світового
господарства і міжнародних економічних відносин,
Навчально-науковий інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

До 80-річчя свого існування МВФ у публікації «Resilience in the of face of Change» оцінює стійкість світової економіки після послідовних глобальних потрясінь, а також обмірковує, що потрібно зробити для більш рівномірного спільного економічного процвітання [1].

Автори детально оцінюють досвід світової економіки після пандемії, починаючи з перебоїв у ланцюгах поставок, енергетичної та продовольчої кризи, спровокованої війною росії проти України, та значного сплеску інфляції, яка привела до глобального синхронного посилення монетарної політики. Сильні політичні рамки в багатьох країнах сприяли глобальній стійкості, однак, багато країн пройшли цей період із високим рівнем боргу та підвищеними витратами на його обслуговування.

Відповідно, в МВФ ключовими завданням вважають:

- захист макроекономічної стабільності від подальших геополітичних потрясінь, руйнівного фіскального коригування та завдання повернути інфляцію до цільових показників;
- розвиток потенціалу (кредитування, технічна допомога і навчання), коли це потрібно для зміцнення економічних інституцій країни з метою розробки та реалізації ефективної економічної політики;
- скориставшись глобальною економічною стійкістю спільно реагувати на трансформаційні виклики зумовлені зміною клімату, цифровізацією та розвитком штучного інтелекту

Ці перетворення вимагатимуть багатосторонньої співпраці для зменшення ризиків і максимізації можливостей.

Реагуючи на виклики, МВФ у 2022 році завершив 16 Загальний перегляд квот і продемонстрував здатність до глобальної співпраці та багатосторонності шляхом зміцнення спроможності мобілізувати пільгові позики для найбільш вразливих членів. Зокрема, квоти членів МВФ збільшились на 50 % (238,6 млрд СПЗ, або 314 млрд дол США), довівши загальні квоти до 715,7 млрд СПЗ (943 млрд дол.США). Це зменшить залежність Фонду від запозичених ресурсів без зменшення його кредитної спроможності. Напередодні 17-го Загального перегляду квот Рада керуючих планує до червня 2025 року розробити можливі підходи

як орієнтир для подальшого перерозподілу квот, у тому числі за допомогою нової формули квот [1].

Трастові Фонди скорочення бідності і зростання (Poverty Reduction and Growth Trust (PRGT) та стійкості та сталості (Resilience and Sustainability Trust (RST) допоможуть надавати фінансування під нульовий відсоток найбіднішим і найуразливішим членам МВФ. За підтримки 17 членів МВФ успішно досяг своєї мети залучити 12,6 млрд СПЗ (17 млрд дол.США) для кредитних ресурсів PRGT.

Також, обидва Трастових Фонди отримали збільшення фінансування після того, як G20 погодили спрямування 100 млрд дол. СПЗ від сильніших членів до тих, хто більше потребує. Станом на кінець квітня 2024 року 18 угод на суму 6,3 млрд СПЗ було схвалено для фінансування з Фонду стійкості та сталості, в тому числі і для України [1].

Крім зазначеного, у даній публікації піднімається питання зростання глобального боргу. За прогнозами МВФ, без рішучих дій глобальний державний борг перевищить 100% ВВП до 2029 року. Також, прогноз світового зростання становить 3,1 % у 2029 році – це один із найнижчих прогнозів на п'ять років вперед за десятиліття [1]. Тому, пріоритетом має бути відновлення фінансового простору, що дозволить зробити економіку більш стійкою до майбутніх потрясінь і забезпечити необхідні державні інвестиції для управління кліматом і технологічними переходами. Ідеться про колаборацію відповідних стратегій для стримування інфляції, відновлення резервів і забезпечення стійкості боргу, створення простору для інвестицій. Це буде складним завданням, оскільки економіки вже борються зі спадком високого боргу та дефіциту. Ризики рефінансування боргу залишаються високими для багатьох країн, і для покращення глобальної архітектури реструктуризації боргу необхідна глибока міжнародна співпраця,

У звіті підкреслюють, що незважаючи на стійкість глобальної економіки після пандемії, економічні зриви, ймовірно, викликані безліччю трансформаційних сил, таких як зміна клімату, геополітична фрагментація, конфлікти, цифровізація у поєднанні з кіберризиками та штучним інтелектом (ШІ). Найближче майбутнє обіцяє бути часом тривалої високої невизначеності.

Обмеження у торгівлі, потоках капіталу та інвестиціях вже змінюють світову економіку. У 2023 році було запроваджено майже 3000 торговельних обмежень, що майже втричі більше, ніж у 2019 році. Ця тенденція ризикує повернути назад трансформаційні переваги минулої глобальної економічної інтеграції [1].

Зростаюча крихкість економіки та конфліктний ландшафт не віщують нічого доброго для світової економіки; навпаки, інші сили, такі як цифровізація, можуть виявитися благом. Але ці сили також вимагатимуть

продуманої реакції, щоб пом'якшити диспозицію, яку вони можуть викликати.

Більша цифровізація в поєднанні з посиленням геополітичної напруги тягне за собою власні ризики, наприклад, у формі кібератак. Вони потенційно можуть спричинити проблеми з фінансуванням компаній і навіть поставити під загрозу їх платоспроможність. МВФ допомагає країнам-членам зміцнювати їхні рамки кібербезпеки за допомогою політичних консультацій, у тому числі в рамках Програми оцінки фінансового сектору, а також за допомогою діяльності з розбудови потенціалу [2; 3].

Відповідно до одного з нещодавніх документів МВФ, близько 60% робочих місць у розвинутих економіках можуть мати вплив штучного інтелекту (ШІ). Очікується, що на ринках, що розвиваються, і в країнах з низьким рівнем доходу цей показник становитиме 40 і 26 % відповідно [4].

Щоб допомогти країнам розробити відповідну політику, МВФ розробив індекс готовності до штучного інтелекту, який вимірює готовність у таких сферах, як цифрова інфраструктура, політика людського капіталу та ринку праці, інновації, економічна інтеграція, регулювання та етика. Країни з більш заможною економікою, включаючи розвинені економіки та деякі країни з ринковою економікою, що розвивається, як правило, краще оснащені для впровадження ШІ, ніж країни з низьким рівнем доходу, хоча між країнами існують значні відмінності.

Непередбачуваність цих сил – фрагментації, конфліктів, цифровізації та штучного інтелекту – перетворюється на більш схильний до шоків світ. Економіки повинні стати більш стійкими – не лише окремо, а й колективно.

Список використаних джерел:

1. IMF Resilience in the Face of Change. Annual Report 2024 URL: <https://cdn.sanity.io/files/yg4ck731/production/305c76ee35a5e231ed9b2720ff64d8f980a4101e.pdf/English%202024%20IMF%20Annual%20Report.pdf>
2. IMF.Financial Sector Assessment Program (FSAP). URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fssa>
3. IMF. Capacity Development. URL: <https://www.imf.org/en/Capacity-Development>
4. Gen-AI: Artificial Intelligence and the Future of Work / By Mauro Cazzaniga, Florence Jaumotte, Longji Li, Giovanni Melina, Augustus J Panton, Carlo Pizzinelli, Emma J Rockall, Marina Mendes Tavares. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2024/01/14/Gen-AI-Artificial-Intelligence-and-the-Future-of-Work-542379?cid=bl-com-SDNEA2024001>

ГНУЧКА ІНТЕГРАЦІЯ В ЄС: РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНОЇ ДИСКУСІЇ З ПРИВОДУ ПРИЧИН ЇЇ ВИНИКНЕННЯ

Савка Віталій Янович

*кандидат політичних наук,
доцент кафедри міжнародної політики,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Нині існує декілька теоретичних підходів, що дозволяють розглядати вплив гнучкої інтеграції на процес європейської інтеграції в цілому. У той же час у рамках «великих» теорій інтеграції не було зроблено спроби перетворити емпіричні факти використання гнучкої інтеграції в ЄС в теоретичні положення [8, с. 30]. Багато в чому це пояснюється «наздоганяючою» (до певної міри) властивістю теоретичного обґрунтування європейської інтеграції, оскільки в цьому процесі практика часто випереджає теоретичну базу (безумовно, дане твердження не стосується таких теорій як федералізм і функціоналізм, які були створені задовго до практичного початку європейської інтеграції). Крім того, традиційні теорії європейської інтеграції, такі як федералізм, функціоналізм і міжурядовий підхід, засновані на жорстких моделях. Дещо менш жорсткою теорією став неофункціоналізм. Гнучка інтеграція базується на поняттях, діаметрально протилежних традиційним моделям, і в довгостроковій перспективі означає зміну парадигми розвитку Євросоюзу [15, с. 280]. Комплексне дослідження гнучкої інтеграції в ЄС неможливо провести на основі якого-небудь одного теоретичного підходу внаслідок відносної новизни проблеми і складності предмета дослідження. У зв'язку з цим в роботі використані методи, розроблені у рамках різних теоретичних концепцій інтеграції, що відповідають окремим аспектам об'єкту дослідження.

Проблематика гнучкої інтеграції логічно укладається в рамки боротьби двох тенденцій, які визначаються міжурядовим підходом і федералізмом, оскільки функціоналізм і неофункціоналізм практично не приділяють уваги проблемам неоднорідності в розвитку інтеграційних процесів.

Міжурядовий підхід був сформульований в 60-і роки XX століття, одним з його засновників є Стенлі Гоффман; пізніше вийшла узагальнююча праця [7]. Головну роль в інтеграційному процесі Гоффман відводив національним державам, які діють на основі національного інтересу, а Європейські спільноти розглядав як інструмент для реалізації

цих інтересів [5, с. 866–868]. Визнаючи наявність неоднорідності в процесах європейської інтеграції, Стенлі Гоффман розглядав «логіку різноманіття» (*logic of diversity*) як постійне протиставлення «логіці інтеграції» (*logic of integration*) [6].

У 90-і роки був розроблений ліберальний міжурядовий підхід, одним з основоположників якого став Ендрю Моравчик [13]. Деякі положення нової теорії зближують її з неофункціоналізмом, оскільки перевага віддається не інтересам національної держави, а пріоритетам національних груп інтересів, які і визначають позицію держави. Аналізуючи процес переговорів перед підписанням Єдиного європейського акту, Моравчик відмічає, що загроза виключення може стати тим інструментом, який підштовхує держави до ухвалення рішень з ключових питань [11, с. 26]. Проте в основному Моравчик розглядає можливості використання гнучкої інтеграції поза рамками Співтовариства [12].

Федералізм, що дав потужний імпульс для розвитку європейської інтеграції, є одночасно і ідеологічною течією і науковим обґрунтуванням європейської інтеграції. Серед теоретиків федералізму необхідно відмітити роботи А. Брюгманса [1] і М. Берджесса [2]. Упродовж усієї історії розвитку ЄЕС/ЄС федералізм виконував стимулюючу функцію, спрямовану на поглиблення інтеграційного процесу. Федералісти вважають, що використання гнучкої інтеграції робить проблематичною роботу ЄС в умовах, коли сама інтеграція розглядається як бажаний процес побудови федеральної держави. На думку Алекса Ворлаха, у рамках цього підходу гнучкість є способом обмежити потенціал європейської інтеграції [16, с. 105]. Застосування просунутої співпраці теоретично веде до зниження наднаціональної ролі Співтовариства і посилення міжурядової складової в управлінні інтеграційним процесом. У той же час Келлікер вважає, що застосування гнучкої інтеграції не суперечить федералістським установкам, оскільки може розглядатися як обхідний шлях для досягнення більш високої міри інтеграції через виділення групи найбільш просунутих країн, які підтримуються наднаціональними інститутами [8, с. 280].

У рамках згаданих вище теорій можливо проаналізувати наслідки застосування просунутої співпраці в ЄС. Якщо просунута співпраця виступає результуючим вектором просування інтеграції вперед і, таким чином, є магістральним напрямом, яким держави рухаються з різною швидкістю, орієнтуючись на успіхи або невдачі тих, що пішли вперед (різношвидкісна інтеграція), то процес є позитивним. Якщо ж вона використовується для реалізації інтересів окремих груп держав, не пов'язаних із загальною динамікою інтеграційного процесу, котрі, крім того, можуть мати різні вектори руху, тоді застосування просунутої співпраці веде до посилення диференціації усередині Союзу, підриванню його єдності і розмиванню спільних цілей у держав-членів.

Сучасні дослідники, що вивчають проблематику гнучкої інтеграції, використовують й інші теоретичні розробки. Наприклад, Лі Майлз [10] і Біч Дерек [3, с. 610] застосовують для аналізу позначених проблем елементи асиметричного підходу. Зокрема, Майлз розглядає аутсайдерів зони євро через політику асиметрії і вводить п'ять форм асиметрії для порівняльного аналізу становища аутсайдерів у рамках ЕВС – асиметрія мети, інтеграційна асиметрія, суспільна асиметрія, асиметрія валютної і економічної політики в ЕВС, демократична асиметрія. Перераховані форми асиметрії, з точки зору автора, дають можливість проаналізувати перспективи управління елітами і внутрішньою аудиторією в країнах-аутсайдерах зони євро.

При дослідженні гнучкої інтеграції можна спиратися також і на положення концепції європеїзації. Одне з найбільш відомих визначень європеїзації запропоноване К. Радаеллі: «європеїзація – це процес створення, поширення і інституціоналізації формальних і неформальних правил, процедур, «стилів» ухвалення рішень, цінностей і норм, які спочатку оформляються на рівні Євросоюзу, а потім включаються в дискурс, політичні структури і процес ухвалення рішень на національному рівні» [14]. Процес внутрішньої європеїзації – вплив європейської інтеграції на національне законодавство і спосіб життя і навпаки. Очевидним видається висновок британських дослідників [4], що європейська інтеграція має різний вплив на різні країни, в різних сферах і в різні часові періоди. Крім того, феномен європеїзації не може розглядатися окремо від зусиль держав-членів постійно транслювати свої преференції і стратегічні цілі на загальноєвропейський рівень [9, с. 44]. З позицій теорії європеїзації логічно також розглядати взаємовідносини ЄС з третіми країнами. Стосовно цього дослідження йдеться в першу чергу про Норвегію, Ісландію і Швейцарію.

Можливість одношвидкісного просування не викликала сумнівів при створенні Європейських спільнот. Шість країн-засновниць мали спільні цілі інтеграції і були досить єдині в питаннях їх здійснення. Проте у міру розширення числа учасників і ускладнення самого інтеграційного процесу ця ідея перестала бути безперечною. До ЄС приєднувалися країни, що мали відмінний від «шістки» історичний досвід і сповідували іншу економічну філософію, а, отже, цілі інтеграції розумілися ними по-іншому. Неоднорідність учасників інтеграції стала об'єктивним чинником, що робить серйозний вплив на розвиток ЄЕС/ЄС.

Список використаних джерел:

1. Brugmans H. L'idée européenne 1920–1970. Bruges: De Tempel, 1970. 257 p.
2. Burgess M. Federalism and European Union: the Building of Europe, 1950–2000. L., 2000. 416 p.

3. Derek B. Negotiating the Amsterdam Treaty. The Amsterdam Treaty: National Preference Formation, Interstate Bargaining and Outcome / Ed. by F. Laursen. Odense : Odense University Press, 2002. P. 593–639.
4. Heritier A. et al. Differential Europe – The European Union Impact on National Policymaking. Oxford, 2002. 418 p.
5. Hoffmann S. Obstinate or Obsolete: the Fate of the Nation-State and the Case of Western Europe. Boston: Daedalus, 1966. P. 862–915.
6. Hoffmann S. Reflections on the Nation-State in Western Europe Today. *Journal of Common Market Studies*. Oxford, 1982. No. 1. P.21–37.
7. Hoffmann S. The European Sisyphus: Essays on Europe, 1964-1994. Boulder : Westview Press, 1995. 285 p.
8. Kölliker A. Flexibility and European Unification. The Logic of Differentiated Integration. Oxford, 2006. 420 p.
9. Marcussen M. Denmark and European Monetary Integration: Out But Far From Over. *Journal of European Integration*. London, 2005. Vol. 27. No. 1. P. 43–63.
10. Miles L. Introduction: Euro-Outsiders and the Politics of Asymmetry. *Journal of European Integration*. L., 2005. Vol. 27. No. 1. P. 3–23.
11. Moravcsik A. Negotiating the Single European Act: National Interests and Conventional Statecraft in the European Community. *International Organization*. N.Y., 1991. Vol. 45. No. 1. P. 19–56.
12. Moravcsik A. Preferences and Power in the European Community. A Liberal Intergovernmentalist Approach. *Journal of Common Market Studies*. Oxford, 1993. Vol. 31. No. 4. P. 473–524.
13. Moravcsik A. Taking Preferences Seriously: A Liberal Theory of International Politics. *International Organization*. N.Y., 1997. Vol. 51. No. 4. P. 513–553.
14. Radaelli C.M. The Europeanization of Public Policy. The Politics of Europeanization / Eds.by R. Featherstone, C. Radaelli. Oxford: Oxford University Press, 2003. 309 p.
15. Stubb A. Flexible Integration and the Amsterdam Treaty: Negotiating Differentiation in the 1996-97 IGC. London, 1998. 375 p.
16. Warleigh A. Enlargement and Normative Reform in the European Union: the Example of Flexibility II *International Journal of Organization Theory and Behavior*. Baka Ratot (Florida), 2005. No. 8(1). P. 103–122.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЯХ

Скороход Ірина Святославівна

доктор економічних наук,

*професор кафедри міжнародних економічних відносин та
управління проєктами,*

Волинський національний університет імені Лесі Українки

Томчук Максим Миколайович

студент,

Волинський національний університет імені Лесі Українки

Тенденції сучасних міжнародних економічних відносин відображають складну та динамічну картину глобалізації, цифровізації, економічної інтеграції та політичної нестабільності. Управління людськими ресурсами в міжнародних компаніях є комплексною діяльністю, яка включає не тільки стандартні функції найму, навчання, мотивації та розвитку персоналу, а й враховує конкретні обставини міжнародного контексту. Ця особливість визначається культурними, правовими, економічними та соціальними відмінностями в країнах, в яких працює компанія. Особливу увагу слід приділити транскордонній координації, адаптації заходів до місцевих умов, формуванню єдиної корпоративної культури.

Багатонаціональні компанії, що працюють у різних країнах, повинні враховувати вплив культури кожної країни на практику управління людськими ресурсами. Теорія культурних вимірів Хофстеда [5, с. 4] пропонує шість вимірів культури, щоб допомогти менеджерам зрозуміти національні відмінності, які впливають на мотивацію, лідерство та поведінку працівників. Наприклад, у культурах з високою дистанцією влади співробітники очікують чіткої ієрархії та керівництва, тоді як у культурах з низькою дистанцією влади популярні демократичні методи управління.

Культурні відмінності впливають на сприйняття лідерства, командної роботи, винагород і систем мотивації. Дослідження показують, що адаптація управління людськими ресурсами до місцевої культури може підвищити продуктивність і задоволеність працівників [6, с. 4].

Міжнародні компанії часто стикаються з дилемою між глобальною стандартизацією процесів управління людськими ресурсами та необхідністю адаптувати ці процеси до місцевих обставин. Концепції глобальної інтеграції та локальної адаптації [1, с. 4] є ключовими для вирішення цієї проблеми. Для ефективного управління компанії повинні

визначити, які аспекти політики управління людськими ресурсами слід стандартизувати (наприклад, корпоративна культура чи етика), а які аспекти слід адаптувати до конкретних обставин кожної країни (наприклад, юридичні вимоги чи методи найму).

Слід зазначити, що міжнародним компаніям необхідно керувати різноманітними талантами, які знаходяться в різних країнах і мають різні професійні здібності та досвід. Стратегії управління талантами повинні враховувати глобальні цілі компанії та місцеву специфіку. Це включає: наймання та відбір персоналу та розвиток і навчання. На міжнародному рівні використовуються різні методи найму. Наприклад, у країнах із жорстко регульованим ринком праці (Німеччина) компанії змушені дотримуватися суворих процедур найму, тоді як на більш гнучких ринках (США) використовуються інші методи пошуку та залучення працівників. Окрім того, міжнародні компанії приділяють особливу увагу навчанню талантів, щоб забезпечити відповідність кваліфікації співробітників вимогам світового ринку. Важливими компонентами є програми розвитку менеджменту, стажування в інших філіях компанії та інтеграція міжнародних освітніх практик.

Однією з головних особливостей управління людськими ресурсами в міжнародних компаніях є питання експатріації – направлення співробітників із головного офісу в інші країни для роботи в дочірніх компаніях. Ефективність експатріантів часто залежить від їх підготовки до нових культурних умов, здатності адаптуватися та підтримки з боку компанії під час процесу інтеграції.

Не менш важливим є процес репатріації – повернення експатріантів на батьківщину. Дослідження показують, що багато експатріантів стикаються з труднощами реінтеграції в робочу силу та компанії після повернення. Неналежне управління цим процесом може призвести до втрати цінного персоналу [2, с. 4].

Кожна країна має свої законодавчі вимоги щодо зайнятості, оподаткування, охорони праці та прав працівників. Міжнародні компанії повинні адаптувати свою практику до місцевого законодавства та дотримуватися міжнародних стандартів і національних норм. Це включає такі аспекти, як тривалість робочого дня, мінімальна заробітна плата, соціальне забезпечення та право створювати профспілки [4].

Формування єдиної корпоративної культури є важливим аспектом діяльності міжнародних підприємств. Корпоративна культура, яка відображає спільні цінності та норми поведінки, допомагає створити міцні зв'язки між співробітниками з різних країн і полегшує процес спілкування та координації. Дослідження показують, що сильна корпоративна культура може підвищити продуктивність, мотивувати працівників і зменшити плинність кадрів [3].

Сучасні міжнародні економічні відносини характеризуються складною взаємодією процесів глобалізації та деглобалізації, технологічних інновацій, змін у виробничих ланцюгах та регіональної інтеграції. Вплив екологічних, геополітичних і цифрових факторів ускладнив глобальний економічний ландшафт, але також відкрив нові можливості для співпраці та економічного розвитку.

Таким чином, управління людськими ресурсами на міжнародних підприємствах має враховувати культурні, правові та економічні відмінності між країнами, а також баланс між глобальною інтеграцією та місцевою адаптацією. Ефективність управління персоналом залежить від здатності компанії впроваджувати міжнародні стандарти та адаптуватися до місцевих умов. Це забезпечує довгостроковий успіх міжнародних компаній у світовій економіці.

Список використаних джерел:

1. Bartlett C. A., & Ghoshal S. (1998) *Managing Across Borders: The Transnational Solution*. Harvard Business School Press.
2. Black J. S., & Gregersen H. B. (1999) The right way to manage expats. *Harvard Business Review*, no. 77(2), pp. 52–62.
3. Cameron K. S., & Quinn R. E. (2011) *Diagnosing and Changing Organizational Culture*. John Wiley & Sons.
4. Dessler G. (2020) *Human Resource Management* (16th ed.). Pearson.
5. Hofstede G. (2001) *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*. SAGE Publications.
6. Schuler R. S., & Jackson S. E. (2005) A quarter-century review of human resource management in the US: The growth in importance of the international perspective. *Management Review*, no. 16(1), pp. 11–35.

ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ ОБОРОННОГО КОМПЛЕКСУ ІНДІЇ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Шаповал Ірина Олександрівна

кандидат економічних наук,

науковий співробітник,

Воєнна академія імені Євгенія Березняка

Сучасна Індія є однією із найбільших розвинутих країн світу та потенційним лідером Азії, а також осередком міжрегіональних інтеграційних процесів. Такому становищу цієї держави передував процес лібералізації її національної економіки, в рамках якого відбулося успішне реформування вітчизняного військово-промислового комплексу. Зважаючи на це, дослідження інституційних трансформацій військово-промислового комплексу Індії є важливим завданням.

Підприємства державного сектору історично домінували в індійському військово-промисловому комплексі, хоча нові приватні гравці повільно завоюють позиції. Державний сектор домінував у виробництві та дослідженнях і розробках (НДДКР). Основними суб'єктами виробничої сфери є 16 державних підприємств оборонного сектору (ДПОС), сім з яких було перетворено з колишніх заводів із виготовлення боєприпасів (ЗБ), починаючи з жовтня 2021 року [1]. Ці ДПОС функціонують під адміністративним контролем Міністерства оборони (МО).

Окрім 16 ДПОС, Міноборони також контролює ключове оборонне науково-дослідне агентство – Організацію оборонних досліджень і розробок (ООДР). ООДР, заснована в 1958 році, займається розробкою технологій стратегічного та звичайного озброєння. Завдяки базі людських ресурсів із 21 730 осіб (у тому числі 6 713 науковців та інженерів) і бюджету 238,55 мільярдів індійських рупій (приблизно 2,86 мільярдів доларів США) у 2024–2025 роках її науково-дослідна діяльність охоплюватиме майже всі аспекти оборонних технологій, включаючи стратегічні та звичайні ракети, бойові літаки, танки, гармати, електроніку, морські системи та суспільні науки.

Поза прямим контролем Міністерства оборони знаходяться кілька державних підприємств, які переважно орієнтовані на виготовлення продукції цивільного призначення, проте також виробляють кілька товарів для оборони. Найвідомішим є Cochin Shipyard Ltd (CSL), підприємство державного сектору (ПДС), яке побудувало перший в Індії місцевий авіаносець. Зараз він функціонує під адміністративним контролем Міністерства портів, судноплавства та водних шляхів [2].

Окрім ДПОС та ПДС, існує кілька спільних підприємств (СП) оборонного спрямування між підконтрольними МО підприємствами (ДПОС або ООДР) та іноземними партнерами.

Порівняно з державним сектором, приватні компанії є відносно новими учасниками оборонного виробництва. Приватному сектору було заборонено займатися оборонним виробництвом до 2001 року. Після лібералізації, особливо після запуску ініціативи «Make in India» у 2014 році, приватний сектор Індії спостерігав значне зростання. Станом на 2022–2023 рр. на нього припадало близько 20 відсотків загального оборонного виробництва Індії (табл. 1) і припадає переважна частка її оборонного експорту.

Таблиця 1

Виробництво оборонної продукції Індії

Роки	ДПОС (млрд інд. руп)	ЗБ (млрд інд. руп)	Інші ПДС та СП (млрд інд. руп)	Приватні підприємства (млрд інд. руп)	Загальна сума виготовлених товарів (млрд інд. руп)
2016–17	404,27	148,25	46,98	141,04	740,54
2017–18	434,64	148,29	51,80	153,37	788,20
2018–19	453,87	128,16	55,67	173,50	811,20
2019–20	476,55	92,27	62,95	158,94	790,71
2020–21	467,11	146,35	60,29	172,68	846,43
2021–22	557,90	119,13	72,22	199,20	948,45
2022–23	634,66	169,98	71,37	210,83	1086,84
2023–24	739,45	196,62	67,74	265,06	1268,87

Джерело: Департамент оборонного виробництва МО Індії [3]

Незважаючи на розгалужену оборонну науково-дослідну та виробничу базу, оборонна промисловість Індії історично була обмежена у задоволенні потреб збройних сил, що змушувало уряд вдаватися до імпорту. Індія була найбільшим імпортером зброї в період 2019–2023 років, з часткою 9,8 відсотка в загальному світовому імпорті зброї. Це є незначним збільшенням порівняно з періодом 2014–2018 років (9,1 відсотка), коли Індія була другим за величиною імпортером зброї у світі [4].

З метою покращення бізнес-діяльності, уряд Індії запровадив промислове ліцензування для приватного сектору економіки та спростив процедури отримання відповідних дозвільних документів, мінімізувавши при цьому бюрократію. Згодом відбулася лібералізація режиму прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у оборонну галузь промисловості збільшивши раніше допустимий максимум їх надходжень із 26% спершу до 49%, а згодом – до 74% за допомогою автоматичного маршруту для компаній, які прагнуть отримати нову ліцензію на виробництво оборонної продукції

та до 100% за допомогою урядового маршруту, що ймовірно передбачатиме доступ до сучасних технологій.

Незважаючи на значне зростання індійського оборонного експорту, галузь поки не досягла урядової мети. Перепоною на цьому шляху, вірогідно, є повільне виправдання очікувань від ДПОС та висока конкуренція на світовому ринку озброєнь.

Список використаних джерел:

1. Bharat National/ETV Bharat English Team: India concerted move to promote export of country made arms and ammunition. URL: <https://www.etvbharat.com/en!/bharat/india-new-defence-public-sector-undertakings-show-progress-in-exports-enn24031804259> (дата звернення: 25.06.2024).

2. Laxman Kumar Behera. India's Defence Economy Planning, Budgeting, Industry and Procurement Published October 30, 2020 by Routledge India. P. 218.

3. Indian Ministry of Defence: dashboard. URL: https://ddpdashboard.gov.in/DefenceProduction/Defence_Production (дата звернення: 25.06.2024)

4. Wezeman P.D. et al., Trends in International Arms Transfers, 2023. SIPRI Fact Sheet, March 2024.

НАПРЯМ 10. ПОЛЬСЬКО-УКРАЇНСЬКІ ВЗАЄМИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-428-6-91>

УКРАЇНСЬКІ ВОЄННІ МІГРАНТИ У ПОЛЬЩІ ЯК ФАКТОР СУСПІЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

П'ятковська Оксана Романівна

*кандидат економічних наук, заступник директора,
Міжнародний інститут освіти, культури та зв'язків з діаспорою
Національного університету «Львівська політехніка»*

Після 24 лютого 2022 р. значна частина українських воєнних мігрантів знайшла притулок та міжнародний захист у Польській Республіці. Станом на середину вересня 2024 р. кількість поданих заявок від українських вимушених мігрантів на отримання статусу тимчасового захисту в цій країні склала понад 1,8 млн осіб, з яких 970 120 осіб були офіційно зареєстровані. [1].

Позитивна динаміка зростання чисельності громадян України, які отримали статус тимчасового захисту у Польщі, спостерігалася до вересня 2022 р., після чого відбулося падіння у понад 300 тис. осіб [2]. Загалом, більшість українських воєнних мігрантів прибули до Польщі у першій половині 2022 р., що підтверджує статистика щодо динаміки прийняття рішень надання статусу тимчасового захисту: так, у першому півріччі 2022 р. такий статус отримали 80,5% з усіх українців, які прибули до Польщі протягом 2022 р., при тому, що у цьому році сумарно статус тимчасового захисту було надано понад 1,5 млн. громадянам України [2]. Разом з тим, у 2023 році загальна чисельність позитивних рішень щодо надання такого статусу у Польщі становила трохи більше 237 тис. [2]. Сумарно, після кінця 2022 р. до середини 2023 р. загальна чисельність осіб зі статусом тимчасового захисту в Польщі залишалася практично незмінною і коливалася у межах 970–950 тис. осіб [2].

Основну частку (67%) громадян України, які отримали статус тимчасового захисту у Польщі за 2022–2023 рр. становили жінки [2]. Питома вага дітей віком до 18 років була найбільшою протягом першого півріччя 2022 р. (53,56% I кв. 2022 р. та 40,44% II кв. 2022 р.) [2]. У другому півріччі 2022 р. та протягом 2023 р. середній показник частки дітей, які отримали статус тимчасового захисту у Польщі, склав лише 26% [2].

Таким чином, зважаючи на таку динаміку міграційного потоку, гендерну та вікову специфіку складу українських воєнних мігрантів

у Польщі, очевидно, що перше півріччя 2022 р. видалося найскладнішим з точки зору забезпечення належних умов для втікачів від війни з України. Такий стан речей зумовив неодмінну реакцію польського суспільства на виклики, які постали перед державою в цих складних умовах.

Згідно з оцінками Польського Економічного Інституту (Polish Economic Institute), у перші три місяці повномасштабного вторгнення росії на територію України, витрати Польщі для допомоги українським біженцям на території цієї країни сягнули 25,4 мільярди злотих (5,45 мільярдів євро, або приблизно 0,97% ВВП), з них приватні витрати пересічних громадян Польщі становили не менше ніж 5,5 мільярдів злотих (приблизно 1,18 мільярдів євро) [3, с. 4–5]. Для порівняння, за 2021 рік громадяни Польщі загалом здійснили харитативних внесків на суму 3,9 мільярдів злотих (0,83 мільярди євро) [3, с. 4–5]. Це означає, що за перші три місяці масової вимушеної міграції українців до Польщі громадяни цієї країни мобілізували більше ресурсів у формі пожертв та допомоги, ніж за весь 2021 р. на усі види допомоги.

На початку повномасштабної війни, коли потоки українських мігрантів були найбільш масовими, близько 77% польської спільноти було залучено до допомоги українцям [3, с. 4]. Це проявлялося у різних формах: придбання необхідних товарів (59%), фінансові пожертви (53%), безкоштовна допомога у поладженні різних питань (20%), волонтерство (17%), надання безкоштовно свого житла (7%), безоплатне перевезення власним транспортом (5%) [3, с. 15].

Аналізуючи спонтанне бажання громадян Польщі та готовність до самопожертви, багато дослідників сходяться на думці, що масова міграція вимушених мігрантів з України стала великим поштовхом до активізації безпрецедентного розвитку соціального капіталу та соціальної згуртованості в Польщі [4].

Діяльність щодо підтримки українців здійснювали польські органи влади, державні та бізнес структури, неурядові організації та пересічні громадяни. Швидко була розроблена модель захисту мігрантів, яка об'єднала формальні та неформальні засоби допомоги від державних та недержавних інституцій для ефективного способу подолання кризи [5, с. 307]. Гуманітарні та українські діаспорні організації відігравали провідну роль у цих процесах [5, с. 307]. Громадські організації здійснювали діяльність, в якій можна виділити такі ключові заходи для підтримки українців, як-от: забезпечення надійного місця для тимчасового проживання, координація волонтерської роботи, надання психологічної, інформаційної та правової підтримки, проведення безкоштовних курсів вивчення польської мови, збір коштів на потреби мігрантів [5, с. 308]. Крім того, значна частина українських мігрантських організацій, які функціонували у Польщі, переорієнтувала свою діяльність та зосередилася на допомозі українським біженцям [6].

3 березня 2022 р. завдяки УВКБ ООН була прийнята Модель координації біженців (Refugee Coordination Model, RCM), щоб реагувати на раптовий наплив біженців з України та сприяти узгодженим підходам, які відповідали пріоритетам уряду, одночасно максимізуючи взаємодоповнюваність ресурсів і вплив на різних рівнях [7]. Застосовуючи локальний підхід, міжвідомчі координаційні форуми у справах біженців (Refugee Coordination Fora, RCF) були створені в Мазовецькому, Малопольському, Люблінському та Підкарпатському воєводствах, щоб гарантувати, що партнери та органи влади будуть належним чином проінформовані та спільно плануватимуть заходи у відповідь на кризу біженців [7]. Вже у 2022 р. для реалізації цієї моделі УВКБ ООН у Польщі було залучено 50 національних партнерів [7], в 2023 р. – 83 партнерські організації, з яких 6 організацій – агенції представництва ООН, 24 – міжнародні неурядові організації, 4 – недержавні організації релігійного спрямування, решта – польські національні неурядові організації та благодійні фонди, які, своєю чергою, могли залучати партнерські організації громадянського суспільства [7].

У 2023 р. польська модель координації біженців, заснована на гуманітарних принципах і громадянському партнерстві, зазнала значних змін, які продовжилися у 2024 р.: Координаційний форум у справах біженців (RCF) у Польщі переглянули, щоб оптимізувати зустрічі, зберегти гнучкість як інструмент, поглибити міжсекторальне співробітництво та співпрацю з місцевими організаціями та організаціями, які очолювали вимушені мігранти [8]. Понад 80 національних організацій з усієї країни приєдналися до Плану реагування на біженців (RRP) на 2024 р., що на 67% більше, ніж у 2023 р. [8].

Таким чином, можемо зробити висновок про те, що масова міграція шукачів міжнародного притулку з України, що була зумовлена широко-масштабним вторгненням росії на територію України 24 лютого 2022 р., змусила польське суспільство, передусім громадські організації, активно відреагувати на кризу біженців, розвинути свою діяльність, створити нові інституційні спроможності для подальшої взаємодії і співпраці, об'єднавши зусилля звичайних громадян-волонтерів, бізнесу, політиків, державних структур та наукових установ для допомоги українським воєнним мігрантам.

Список використаних джерел:

1. UNHCR Operational Data Portal. Ukraine Refugee Situation. 2024. URL: <https://data.unhcr.org/en/situations/ukraine#category-25-520683>
2. Eurostat. Decisions granting temporary protection by citizenship, age and sex. 2024. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/migr_asytpfq__custom_9902919/default/table?lang=en

3. Baszczak Ł., Kielczewska A., Kukołowicz P., Wincewicz A., Zyzik R. How Polish society has been helping refugees from Ukraine, Polish Economic Institute, Warsaw, 2022. URL: <https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2022/07/Pomoc-pol-spol-UKR-ENG-22.07.2022-C.pdf>
4. Sroda M., Zielińska E. Masowa pomoc w masowej ucieczce / Ed. Elzbieta Morawska, ISNS UW, Warszawa, 2022. URL: https://www.isns.uw.edu.pl/pliki/wydawnictwa/Ukraina_WWW.pdf
5. Долінська О. Прибуття українських вимушених мігрантів до Польщі у перші тижні повномасштабної війни: допомога та основні актори, Закордонне українство: від дослідження історії до прогнозу розвитку: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 26 квітня 2024 р.). Київ : ТОВ «Гео-принт», 2024. С. 306–309.
6. П'ятковська О. Функціональні пріоритети українських мігрантських організацій у Польщі після початку повномасштабної агресії росії, Multidimensionality of Ukrainian-Polish cooperation: genesis, particularities and prospects : Scientific monograph / science eds. T. Astramovich-Leik, Ya. Turchyn, O. Horbach. Riga, Latvia : «Baltija Publishing», 2022. P. 279–291.
7. UNHCR. Poland: Poland Chapter of Ukraine Situation Regional Refugee Response Plan 2023, 2023. URL: <https://data.unhcr.org/en/documents/details/99093>
8. UNHCR. Poland: Poland Chapter of Ukraine Situation Regional Refugee Response Plan 2024. 2024. URL: <https://data.unhcr.org/en/documents/details/106305>

НОТАТКИ

Наукове видання

Міжнародна науково-практична конференція

**«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ
ВІДНОСИНИ У ГЛОБАЛЬНОМУ
ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ ВИМІРІ»**

(м. Ужгород, 18–19 жовтня 2024 року)

Підписано до друку 30.10.2024. Формат 60х84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times. Цифровий друк.
Умовно друк. арк. 19,12. Тираж 100. Замовлення № 1124-79.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Українсько-польське наукове видавництво «Liha-Pres»
79000, м. Львів, вул. Технічна, 1
87-100, м. Торунь, вул. Лубіцка, 44
E-mail: editor@liha-pres.eu
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6423 від 04.10.2018 р.