МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН, ПОЛІТОЛОГІЇ ТА СОЦІОЛОГІЇ

КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Сучасні наукові погляди на реформування економічної системи: теорії та пропозиції

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

12 квітня 2024 року

Конференцію організовано у межах проектів
ЕРАЗМУС+ 611599-EPP-1-2019-1-UA-EPPJMO-MODULE
«Соціальне та економічне включення біженців та мігрантів
до Європейського Союзу: виклики для України»
та 101048173- Monetary policy-ERASMUS-JMO-2021-HEI-
TCH-RSCH «Успіхи і недоліки монетарної політики
Європейського Союзу: наслідки для України», які
фінансуються з боку Європейського Союзу

Funded by the
European Union

Львів-Торунь
Liha-Pres
2024

УДК 001.5:338.24.021.8(062.552)
С 91

Організаційний та програмний комітет:

Алексеєвська Г. С. – доктор філософії з міжнародних економічних відносин, старший викладач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Горняк О. В. – д.е.н., професор, професор кафедри економіки та підприємництва ОНУ імені І. І. Мечникова.

Кириченко М. В. – старший викладач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Крючкова Н. М. – к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ломачинська І. А. – д.е.н., доцент, завідувачка кафедри економіки та підприємництва ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ніколаєв Ю. О. – к.е.н., доцент, заступник завідувача кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Пічугіна Ю. В. – к.е.н., доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Родіонова Т. А. – к.е.н., доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Цевух Ю. О. – к.е.н., доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Якубовський С. О. – д.е.н., професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Відповідальний за випуск:
Якубовський Сергій Олексійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

С 91 **Сучасні наукові погляди на реформування економічної системи: теорії та пропозиції:** матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 12 квітня 2024 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Львів-Торунь : Liha-Pres, 2024. – 160 с.

ISBN 978-966-397-366-1

Викладено тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні наукові погляди на реформування економічної системи: теорії та пропозиції», яка відбулася у м. Одеса 12 квітня 2024 року.

Фінансується Європейським Союзом, проте висловлені погляди та думки належать лише авторам і не обов'язково відображають погляди Європейського Союзу чи Європейського виконавчого агентства з освіти та культури (EACEA). Ні Європейський Союз, ні орган, що надає гранти, не можуть нести за них відповідальності.

001.5:338.24.021.8(062.552)

ISBN 978-966-397-366-1 © Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2024

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

Власенко Р. В., Яценко Л. Д.
МАЛІ ТА СЕРЕДНІ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ:
СТАН, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ 6

Джус В. В.
ПІДПРИЄМНИЦЬКА ФУНКЦІЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ
В УМОВАХ ІННОВАТИЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК 11

Дрейчук М. А.
ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ НЕСТАБІЛЬНОСТЕЙ 16

Журба О. М., Баришева М. В., Попова М. Є.
РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ
В УМОВАХ ВІЙНИ 20

Журба О. М., Гопанчук Н. В., Гладка К. С.
ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ:
РУШІЙ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ 23

Журба О. М., Матузка А. С., Горшкова А. Д.
ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА СУЧАСНУ ЕКОНОМІКУ 26

Журба О. М., Штурмак О. О.
ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ
ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ 31

Катвалюк Є. І.
ІННОВАЦІЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ
НА КОРИСТЬ СТАЛОСТІ ТА КРУГОВОГО РОЗВИТКУ 35

Кобзар О. М.
ЕФЕКТ РЕАЛІЗАЦІЇ СХЕМ КОМПЕНСАЦІЇ БІОРІЗНОМАНІТТЯ 39

Корнійчук О. П., Мех О. А.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ
ДО АДАПТАЦІЇ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ПАНДЕМІЇ COVID-19 42

Левіт О. О.
ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК КАТАЛІЗАТОР ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ
В ІНЖИНІРИНГОВИХ СЕРВІСАХ 45

Парфентьєва О. Г.
РОЛЬ ІНТЕГРОВАНОГО ПІДХОДУ
В ПРОЦЕСІ ПЕРЕХОДУ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ
ДО СТАЛОГО ТРАНСПОРТУ
ЯК ЗАСОБУ ДОСЯГНЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ 50

Радзевич І. Р., Прокопович-Павлюк І. В.
РИНОК ПРАЦІ В УКРАЇНІ: АНАЛІТИКА, ЗАГРОЗИ
ТА МОЖЛИВОСТІ В УМОВАХ ВІЙНИ 53

Радкевич Д. О.
СТРАТЕГІЇ РЕПАТРІАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ МІГРАНТІВ:
ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ ЗБАГАЧЕННЯ
НАЦІОНАЛЬНОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ 58

СЕКЦІЯ 2. СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Герасімова О. А.
ОСНОВНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
ПІД ЧАС ТРИВАЮЧОЇ АГРЕСІЇ ТА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ..... 62

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Скиба Г. І., Когут Є. О.
ПОТОЧНІ БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ: ВИЗНАННЯ ТА ПОРЯДОК ОЦІНКИ 67

**СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА
ТА СТРАХУВАННЯ**

Герасімова О. А.
ЗАГАЛЬНІ ПІДХОДИ
ЩОДО ІНДЕКСАЦІЇ ТАРИФІВ НА МЕДИЧНІ ПОСЛУГИ
ЗА ПРОГРАМОЮ МЕДИЧНИХ ГАРАНТІЙ НСЗУ 72

Гуменюк Р. В.
ПРАВОВИЙ ІНСТИТУТ ЛІКВІДАЦІЙНИХ ПРЕФЕРЕНЦІЙ
У СИСТЕМІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТОРІВ..... 77

Олексюк О. Л.
ГАЛУЗЕВА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКУ
ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЯКОСТІ..... 81

Радик В. В.
РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ 87

Хома І. Б., Короткий А. О.
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ІНВЕСТУВАННЯ В ОРЕНДНИЙ БІЗНЕС 90

СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

Федорко Д. І.
ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 93

СЕКЦІЯ 6. МАРКЕТИНГ

Каркушка О. О.
ЦИФРОВІ БРЕНД-КОМУНІКАЦІЇ В СИСТЕМІ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТУ 98

Рожко В. І.
ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ І РЕКЛАМА
ЯК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА..... 101

Токар К. С.
МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ
У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА.....106

СЕКЦІЯ 7. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Березюк В. О., Бачуріна Д. М.
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ПОШТОВО-ЛОГІСТИЧНИХ ОПЕРАТОРІВ В УКРАЇНІ.....110

Мамій К. В.
КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ
ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНИХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ КОМПАНІЙ.....115

СЕКЦІЯ 8. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Богородицька Г. Є., Яцкова К. С.
РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ 119

Гомотюк А. О.
ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЦИФРОВІЗАЦІЇ В ЄС 123

Грод М. І.
ПОТЕНЦІАЛ ВИКОРИСТАННЯ
ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТРАТЕГІЧНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
ДЛЯ РОЗВИТКУ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМКИ 126

Корнівська В. О.
ОЦІНКА ІНСТИТУЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ В КРАЇНАХ ЄС 130

Кузнєцова Н. В., Білько А. Б.
РОЗВИТОК СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН
У КРАЇНАХ ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ
ПЕРШОЇ ХВИЛІ ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ СІНГАПУРУ) 134

Млинко С.В.
ЧЕТВЕРТА ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ ТА РИНОК ПРАЦІ:
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВИКЛИКИ 139

Олійник К. Д.
ЦИФРОВИЙ РОЗРИВ І СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ:
ВИКЛИКИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ.....144

Parubets Stefaniia
THE ROLE OF TECHNOLOGY TRANSFER POLICIES
IN BRIDGING INNOVATION GAPS.....148

Різниченко Є. І.
ПАРАДИГМА НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ІНТЕРЕСУ
У ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ.....153

Водарчук А. О.
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
В УКРАЇНІ: ВИКЛИКИ ПОВНОМАСШТАБНОЇ ВІЙНИ 156

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

Власенко Р. В.
кандидат наук з державного управління,
завідувач відділу соціальної стратегії,
Національний інститут стратегічних досліджень
м. Київ, Україна
Яценко Л. Д.
головний консультант відділу соціальної стратегії,
Національний інститут стратегічних досліджень
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-1

МАЛІ ТА СЕРЕДНІ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ: СТАН, ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Малі та середні підприємства (МСП) є вагомим сегментом ринкової економіки, що володіє значним інноваційно-економічним і експортоорієнтованим потенціалом та сприяє вирішенню цілої низки соціальних, економічних та науково-технічних проблем суспільства. МСП забезпечує стабільність соціально-економічного розвитку, наповнюючи бюджети усіх рівнів, насичуючи ринок товарами та послугами, які доповнюють систему суспільного споживання, формуючи конкурентне середовище в умовах ринкової економіки, що стимулює виробництво товарів, послуг та робіт, що користуються попитом на ринку. Створюючи робочі місця МСП відіграють вагому роль у сфері забезпечення зайнятості, вирішення проблем безробіття та підвищення добробуту працюючих та членів їх родин. В умовах швидкої динаміки суспільних процесів МСП проявляють мобільність, здатність оперативно адаптуватись до змін кон'юнктури ринку та контактувати із споживачами, активно впроваджувати новітні технології. Поряд з цим їх розвиток зумовлює формування середнього класу, що дає змогу розвивати громадянське суспільство в державі, послабити тенденції щодо соціальної нерівності, зменшити соціальну напругу, прискорити процеси демократизації ринкових відносин та забезпечення соціальної стійкості.

В Україні в умовах війни питання відновлення та розвитку МСП є дуже важливою через те, що багато з них зазнали серйозних втрат від війни, що призвело до їх зупинення та збільшення кількості людей в країні, які є тимчасово непрацюючими. У структурі вітчизняних підприємств малі підприємства становлять 95%, середні – біля 5%. Співвідношення за кількістю діючих суб'єктів великого, середнього, малого підприємництва на території України за період 2014–2022 рр. є майже незмінною. Загальна кількість підприємств в період повномасштабної війни значно скоротилась, у порівнянні з 2020 р. у 2022 р. їх стало менше на третину, в тому числі кількість середніх підприємств зменшилась на 17 %, кількість малих підприємств – на 31 %, проте їх питома вага у загальній кількості підприємств майже не змінилась [1].

Вплив війни на МСБ є значним. Ситуація стала надзвичайно складною як для тих, хто мав свій бізнес на території, що перебуває в зоні конфлікту, так і для підприємців, що територіально знаходились у більш спокійних районах. Через війну, багато компаній зазнали серйозних втрат, припинили свою діяльність або перенесли її на інші території. Це призвело до значного зменшення обсягів виробництва та збуту, що в свою чергу вплинуло на економіку країни в цілому. Дестабілізація сектору МСП і зниження його ділової активності негативно відображається на фінансовій спроможності держави і на економічній системі в цілому.

Дослідження, проведене грудні 2023 р. – січні 2024 р. в межах проєкту Програми розвитку ООН (UNDP) «Підтримка України» [2] свідчить про наступне: якщо до вторгнення п'ята частина МСП (22,3%) оцінювала свій фінансово економічний стан як задовільний чи поганий, то станом на кінець 2023-го таких компаній стало 78,1%. Лише 36,5% українського малого та середнього бізнесу не припиняли діяльність під час повномасштабного вторгнення, а 6% компаній були вимушені припинити діяльність на понад 1 рік. Найбільше постраждали від повномасштабного вторгнення підприємства східного і південного регіонів. Так, на сході країни в період агресії 18,2% підприємств були змушені призупинити свою діяльність на 12 місяців і більше, на півдні частка таких підприємств становила 12,7%. Найбільше постраждали сектори будівництва та транспорту, громадського харчування і туризму, найменше – IT-сектор і сільське господарство.

Згідно цього дослідження Індекс активності бізнесу UBI (Ukrainian Business Index) станом на січень 2024 року становив 37,3

(зі 100 можливих). Індекс дещо зріс порівняно з попередньою хвилею дослідження (36,3), але залишається нижче локального максимуму, зафіксованого в серпні 2023 року (38,2). Значення індексу свідчить про *втому бізнесу від невизначеності й стагнації ситуації на ринку*, водночас кількість замовлень від клієнтів залишається незмінною, як і обсяг випуску продукції. Бізнес перестав накопичувати товарні запаси, їх зменшення спостерігається від червня 2022 року.

Проте малий та середній бізнес залишається основним джерелом робочих місць в україні. Частка зайнятих працівників на середніх підприємствах наближається до 50% та більше четверті працюють в малих підприємствах [1]. Разом з тим, результати отитування [2] свідчать, що 2023 р. у порівнянні з періодом до повномасштабного вторгнення 18,5% малих та середніх підприємств суттєво (від 50% до 100% працівників) скоротили чисельність свого персоналу, 23,7% – від 20% до 40%, 12,2% – на 10%.

Незважаючи на проблеми, пов'язані з повномасштабною війною, значній частині малих і середніх підприємств вдалося знайти можливості адаптації своєї роботи до воєнних умов. Наприклад, деякі з них змогли заробити на попиті на певні товари та послуги в зонах, наближених до активних військових дій та звільнених територіях, наприклад, зріс попит на будівництво та логістику. Деякі МСП досягли успіху, зосередившись на експорті в інші країни. Більше половини (57,2%) малого та середнього бізнесу в Україні все ж працює виключно на внутрішній ринок. В умовах повномасштабної війни МСП не зменшили свою долю в загальному обсягу реалізованої продукції, про що свідчить офіційна статистика. Доля реалізованої продукції середніми підприємствами у загальному її обсязі по країні у 2022 р. становила 44,4%, малими відповідно – 19,4% [1].

МСП є насправді дуже чутливими до змін зовнішнього економічного середовища, вони першими реагують на будь-які зміни та кризові явища. Тому вони часто стикаються зі значними проблемами, які перешкоджають їхньому зростанню та успіху. Воєнна ситуація внесла зміни в усі сфери діяльності МСП, включаючи фінансову, виробничу, логістичну, комунікаційну, інформаційну, інноваційну, організаційну. Суб'єкти підприємницької діяльності відчувають руйнівні наслідки та в умовах невизначеності мають реагувати на численні ризики та виклики, труднощі та перепони задля збереження відновлення та розвитку свого виробничого потенціалу.

Проблемами, що найбільш ускладнюють операційну діяльність та відновлення функціонування суб'єктів господарювання в умовах війни, підприємці вважають: непрогнозованість розвитку ситуації в Україні та на внутрішньому ринку – 58,3%, непередбачувані дії держави – 50,7%, відсутність достатньої кількості платоспроможних клієнтів – 49,4%. До ТОП-5 факторів також входить відсутність достатньої кількості кваліфікованих працівників (42,1%) та відсутність достатнього капіталу (33,0%) [2].

Серед проблем, які відмічають представники МСП у взаємодії з органами влади представники бізнесу відмічають наступні – 31,3% підприємств стикнулися з проблемою блокування податкових накладних. Цей показник знизився порівняно з попередньою фазою дослідження в листопаді (44,2%), але продовжує посідати перше місце серед опитаних респондентів. Більш вагомою з плином часу стає проблема логістики. У листопаді 2023 р. на цю проблему вказали 23% респондентів, у грудні тенденція до зростання збереглася, і цей показник становив 25%. Також почастішали випадки відмови державних органів від бронювання ключових співробітників (19,8%).

Отже, серед найбільш вагомих проблем, що негативно впливають на відновлення та функціонування МСП в сучасних умовах можна назвати наступні: економічна нестабільність, що призводить до зниження довіри споживачів, зниження купівельної спроможності та загального уповільнення економічної активності [3], проблеми, пов'язані з руйнівними процесами воєнній дій; регуляторні проблеми, пов'язані з недостатньою ефективністю державної політики та державних регуляторних інститутів; недостатність фінансових ресурсів та слабка спроможність держави щодо фінансової підтримки.

Доцільність подальших дій щодо забезпечення сприятливих умов для відновлення та розвитку малий та середній бізнес, підтверджується його стійкістю та здатністю в надскладних умовах виконувати важливі соціально-економічні функції. Сучасні проблеми воєнного стану в Україні викликали необхідність ввести коригування у взаємозв'язок держави та бізнесу. Зараз розвиток бізнесу у вирішальній мірі залежить від ефективності рішень державної влади. Крім того, сьогодення приносить багато нових можливостей та ідей для бізнесу. Завдання держави полягає у формуванні механізмів, здатних швидко реагувати на мінливе середовище, обиранні правильних інструментів і методів підтримки розвитку бізнесу та подолання викликів та перешкод у сфері його функціонування. Це забезпечить його успішне функціонування

МСБ у фазі відродження та сприятиме формуванню міцних підвалин для побудови в майбутньому економічно сильної країни.

Література:

1. Державна служба статистики України. Статистична інформація. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/

2. ЦРІ, Офіс з розвитку підприємництва та експорту та ін. Дослідження стану бізнесу в Україні. URL: https://business.diia.gov.ua/uploads/7/37703-rezul_tati_opituvanna_biznesu_sicen_2024_1.pdf

3. Лойко В. В., Александров Б. В. Підтримка та розвиток малого та середнього бізнесу в Україні в умовах війни. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. 2023. № 1(11). С. 228–237 DOI: http://doi.org/10.32750/2023-0119

Джус В. В.
аспірант кафедри маркетингу і бізнес-адміністрування,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-2

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ФУНКЦІЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ІННОВАТИЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

Сучасний світ стрімко змінюється під впливом розгортання 4-ї технологічної революції, глобалізації, поглиблення протиріч і конкурентних впливів на різних рівнях економічних відносин. Ці зміни ставлять перед національними економічними системами нові виклики, пов'язані з необхідністю підвищення конкурентоспроможності, переходу до інноваційного розвитку, створення нових технологій, їх ефективного трансферу. У цій ситуації роль закладів вищої освіти (ЗВО) стає дедалі важливішою. Їхня підприємницька функція виступає ключовим фактором у стимулюванні економічного зростання, збалансованому управлінні людським капіталом, а також розкритті потенціалу національних економік на основі щонайповнішої реалізації їх конкурентних переваг.

В умовах імперативу інноватизації університети більше не можуть залишатися виключно місцями, де здобувачі освіти отримують знання. Окрім того, функціонування вищої школи сьогодні виходить також і за рамки дослідницької роботи. Натомість університетам необхідно стати інтелектуально-інноваційними центрами, де генеруються нові ідеї, розробляються нові технології та створюються нові бізнеси. Це пов'язано з декількома причинами:

1. Трансформація характеру роботи: світ праці стрімко змінюється через автоматизацію процесів, поширення штучного інтелекту та інші технологічні зрушення. Університети, які стають інноваційними центрами, можуть краще підготувати студентів до цих змін, пропонуючи їм освіту, яка відповідає потребам роботодавців та готує їх до навчання впродовж життя [1].

2. Глобальна конкуренція: університети з усього світу конкурують за студентів, викладачів, джерела фінансування для виконання дослідницької та підприємницької функцій. Ті з них, які зможуть

продемонструвати інноваційний підхід та здатність генерувати нові ідеї та технології, краще позиціонують себе для успіху в залученні здобувачів та ресурсів.

3. Економічний розвиток: університети можуть відігравати важливу роль у стимулюванні економічного розвитку свого регіону, або країни, створюючи нові, похідні від них підприємства та робочі місця. Інноваційні університети часто стають центрами інноваційних кластерів, які приваблюють інвестиції [2].

Останніми десятиліттями вища освіта в розвинених країнах активно впроваджує інноваційні підходи, засновані на принципах університетського підприємництва. Ця модель ґрунтується на внутрішньоуніверситетській підприємницькій діяльності, застосуванні комерційних методів в університетському середовищі та ефективній комерціалізації результатів наукових досліджень. Численні приклади успішних підприємницьких університетів в США, Великобританії, Австралії, Канаді та країнах Західної Європи свідчать про ефективність та вигідність цієї моделі. Впровадження підприємницьких принципів дає змогу університетам не лише вирішувати власні проблеми, такі як фінансування, покращення якості освіти та розширення науково-дослідницької діяльності, але й успішно взаємодіяти з зовнішнім середовищем. Це органічним чином забезпечує університетам зростання конкурентоспроможності на міжнародному ринку освітніх послуг, підвищення їх рейтингу та іміджу; залучення талановитих студентів і викладачів, пропонуючи їм широкі можливості для розвитку та реалізації своїх ідей; посилення зв'язків з бізнесом та місцевими громадами.

У зв'язку з виділенням орієнтації на втілення підприємницького потенціалу у вищій школі як окремої функції закладів освіти постає актуальний і недостатньо описаний сьогодні феномен університету підприємницького типу. *«Підприємницький університет»* можна детермінувати як *суб'єкт соціально-економічних відносин, що виникають між закладом освіти, державою, бізнесом та іншими зацікавленими сторонами, щодо провадження «третьої місії» (навчальної, дослідницької та підприємницької діяльності) на основі органічного поєднання внутрішніх і зовнішніх форм та факторів з метою узгодження та реалізації інтересів усіх сторін відповідно до вимог і умов визначеного етапу інноваційного розвитку економічної системи* [3].

Зміст діяльності підприємницьких університетів проявляється через такі аспекти, як:

– активна співпраця з бізнесом для розробки нових продуктів і послуг. Це може відбуватися через різні канали, такі як спільні дослідницькі проекти, стажування студентів і викладачів, створення бізнес-інкубаторів та технопарків;

– підтримка підприємництва через надання університетом студентам та викладачам ресурсів для створення інноваційних проектів та власного бізнесу;

– інноваційна культура, яка сприяє творчості та ефективному ризику за рахунок заохочення нових ідей, підтримки дослідницької діяльності та створення середовища, у якому студенти та викладачі не бояться допускати помилок.

Підприємницька функція університетів сьогодні найбільшою мірою ідентифікується за їх спроможністю генерувати інноваційні об'єкти інтелектуальної власності, зокрема, у формі ліцензій, патентів, торгових марок, авторських прав. Таким чином, вагомою детермінантою переходу закладів вищої освіти від дослідницької до підприємницької ролі є здатність до комерціалізації результатів досліджень.

Таким чином, до університетів підприємницького типу за показниками, що вимірюють ступінь трансферу знань і технологій, можна віднести: Університет Каліфорнії, Гарвардський університет, Массачусетський технологічний інститут (MIT), Корейський провідний науково-технологічний інститут (KAIST), Університет Цінхуа, Університет штату Техас, Стенфордський університет, Університет Джонса Гопкінса, Каліфорнійський технологічний інститут (КалТех), Мічиганський університет.

Зазначені університети було розподілено в точковій діаграмі за одним із індикаторів оцінки університетів у межах міжнародного рейтингу U-Multirank, упровадженого за ініціативи Європейської комісії, а саме – кількістю патентів, отриманих упродовж 2022 року. За абсолютним показником отриманих патентів провідне місце серед 10-ти ключових підприємницьких університетів посідає Університет Каліфорнії, зокрема один із елементів його системи – Університет Каліфорнії в Лос-Анджелесі, оформивши 3266 патентів за рік. Найменшу кількість серед досліджуваних закладів освіти отримали Університет Джонса Гопкінса, Каліфорнійський технологічний інститут

та Мічиганський університет, які запатентували за результатом 2022 року 960, 937 та 925 об'єктів інтелектуальної власності відповідно.

Водночас у ході нормалізації абсолютного показника патентування за кількістю студентів установлено, що Каліфорнійський технологічний інститут демонструє найвищу концентрацію патентів на 1 тисячу студентів, таким чином, є одним із найбільш інноватівних серед невеликих закладів освіти із загальною кількістю в 2324 студенти в розрахунковому періоді. Натомість за нормалізованою кількістю патентів Університет Каліфорнії (кількість студентів – 46999) та Гарвардський університет (кількість студентів – 41128) відстають від менших за розміром освітніх установ, що може свідчити про переважання абсолютного показника патентування за рахунок більшої кількості представників професорського-викладацького складу у штаті працівників цих університетів.

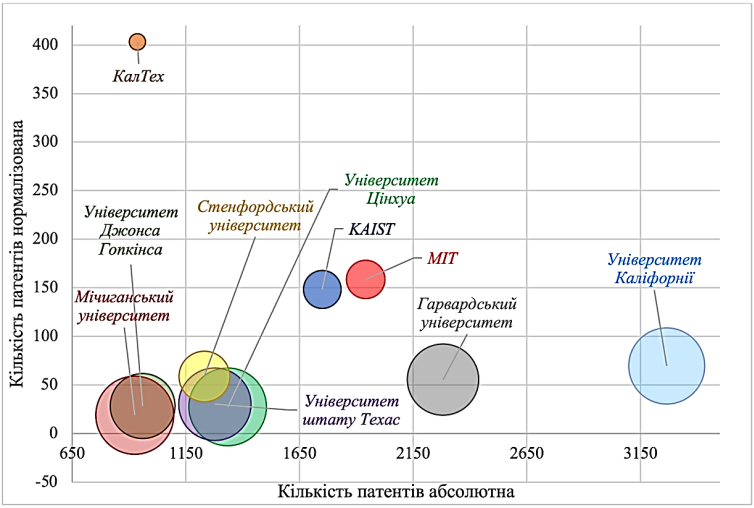

Рис. 1. Кількість патентів абсолютна та кількість патентів нормалізована за кількістю студентів, отриманих університетами в 2022 році

Джерело: розроблено автором на основі [4]

При цьому, найбільш збалансовану позицію (розміщення на умовній лінії, що сполучає нижню ліву та верхню праву ділянки діаграми) займають середні за розміром заклади освіти –

Массачусетський технологічний інститут, Корейський провідний науково-технологічний інститут і Стенфордський університет.

Можемо дійти висновку, що трансформація університетів в інноваційні центри є критично важливою для розвитку сучасних економік. Забезпечення підтримки з боку уряду, зміна менталітету керівництва ЗВО та створення сприятливої атмосфери є ключовими факторами успіху цього процесу. Розвиваючи співпрацю з бізнесом та міжнародними партнерами, а також публічним сектором, заклади освіти можуть стати потужними драйверами інновацій та економічного зростання.

Література:

1. What is the future of work? Article by McKinsey & Company. URL: https://www.mckinsey.com/featured-insights/mckinsey-explainers/what-is-the-future-of-work#/ (дата звернення: 05.04.2024).

2. Valero A. & Van Reenen J. The economic impact of universities: Evidence from across the globe. *Economics of Education Review*. 2019. Vol. 68(1). P. 53–67. DOI: https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2018.09.001 (дата звернення: 05.04.2024).

3. Джус В.В. Інтернаціоналізація діяльності підприємницьких університетів у період післявоєнного відновлення України: кваліфікаційна магістерська робота: 051 Економіка. Київ, 2023. 134 с. URL: https://ir.library.knu.ua/handle/123456789/6191 (дата звернення: 09.04.2024).

4. University comparison by U-Multirank. URL: https://www.umultirank.org (дата звернення: 11.04.2024).

Дрейчук М. А.
аспірант кафедри менеджменту персоналу та адміністрування,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-3

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ НЕСТАБІЛЬНОСТЕЙ

У сучасних умовах економічної нестабільності та мінливості, що характеризується складними політичними, соціальними та економічними викликами, Україна знаходиться на перехресті свого розвитку. Нестабільність на внутрішньому та зовнішньому площинах створює труднощі для організацій у різних галузях економіки, включаючи сектор управління персоналом.

Мета тези полягає у дослідженні інноваційних підходів до управління персоналом, що можуть бути застосовані організаціями в умовах економічних нестабільностей. Актуальність проблеми в контексті України особливо очевидна через поточну економічну ситуацію та необхідність пошуку ефективних рішень для забезпечення стабільності та розвитку бізнес-сегменту. Розгляд інноваційних підходів щодо управління персоналом може сприяти не лише розв'язанню конкретних проблем організації, а й сприяти її загальному розвитку. Розуміння та впровадження таких підходів допомагає пристосуватися до змін в економічному середовищі та забезпечити стійкість у складних умовах.

Інноваційні підходи до управління персоналом у сучасних організаціях комплекс ключових елементів, що спрямовані на підвищення ефективності та конкурентоспроможності організації. Перш за все, це гнучкість та адаптивність, що орієнтовані на швидку реакцію організації на зміни в зовнішньому середовищі. Реалізація базується на впровадженні agile-методів та стратегій, які дозволяють персоналу ефективно пристосовуватися до нових викликів та швидко сприймати нові можливості. Наступним важливим аспектом є заохочення креативності та інновацій серед персоналу організації. Це передбачає розвиток творчого потенціалу працівників, що сприяє пошуку нових ідей та рішень, шляхом впровадження інноваційних проєктів, створення

сприятливого середовища для творчості та підтримки індивідуальних ініціатив працівників. Третій аспект полягає в використанні технологій та інформаційних систем для оптимізації управління персоналом. А саме впровадження HR-систем, аналітичних інструментів для прийняття рішень та засобів комунікації для співробітників, що сприяє автоматизації та підвищенню ефективності управлінських процесів [1, с. 380].

Не менш важливим є формування безпечного робочого середовища та захисту працівників. Цей підхід включає розробку та впровадження комплексної системи заходів забезпечення безпечних умов праці, що охоплює як фізичні, так і психологічні аспекти захисту працівників [2, с. 48].

Сучасні концепції управління персоналом включають розгляд ключових напрямків, які визначають стратегічний напрямок розвитку організації. Гуманістичний підхід, що ставить на передній план гуманізацію відносин між працівниками та управлінням допомагає створити сприятливу атмосферу в колективі, що сприяє ефективним взаємовідносинам в організації. Стратегічне управління персоналом встановлює тісний зв'язок між стратегічними цілями та управлінням людськими ресурсами, що сприяє досягненню успіху та конкурентоспроможності. Управління змінами забезпечує готовність до адаптації відносно змін внутрішнього та зовнішнього середовища організації, забезпечуючи стабільність та надійність у складних умовах [3, с. 439].

Технології управління персоналом в сучасному бізнес-середовищі відіграють не останню роль, сприяючи ефективному функціонуванню організацій. Сучасні HR-системи та онлайн-платформи створюють зручний інструментарій для автоматизації процесів управління персоналом, що охоплюють підбір, адаптацію, оцінку персоналу та іншими процесами. Ці системи спрощують адміністративну складову, забезпечуючи швидкий доступ до інформації та підвищують продуктивність праці. Застосування аналітичних інструментів у сфері управління персоналом дозволяє проводити оцінку різних аспектів роботи працівників, таких як продуктивність, відповідність стандартам та цінностям організації, задоволеність роботою тощо. В результаті керівництво отримує об'єктивну інформацію для прийняття стратегічних рішень та забезпечує більшу ефективність управління кадрами. Електронні системи навчання є ще одним важливим інструментом підвищення кваліфікації персоналу та підтримки їхнього професійного розвитку. Ці віртуальні платформи дозволяють створювати та поширювати навчальний матеріал для працівників, що

сприяє підвищенню ефективності та кваліфікації персоналу. Використання штучного інтелекту та аналізу даних дозволяє компаніям отримувати цінні інсайти щодо розвитку кадрів, оптимізацію процесів прогнозування потреб у нових працівниках та виявлення тенденцій на ринку праці. Гнучкі форми зайнятості та віддалена робота стали необхідними в умовах мінливості та впливу кризових ситуацій. Ці форми зайнятості дозволяють організаціям привертати та утримувати талановитих працівників, а також адаптуватися до змін. Стимулювання креативності та відкритості до інновацій серед персоналу є важливою складовою стратегії управління персоналом, оскільки це сприяє розвитку нових ідей та проєктів [4, с. 264].

Для успішного впровадження інновацій у сфері управління персоналом необхідно дотримуватися комплексного підходу та враховувати ключові аспекти. По-перше, перед впровадженням інновацій відбувається проведення аналізу поточного стану напряму управління персоналом організації з поточним визначенням проблемних аспектів та можливостей для покращення. Обов'язковим пунктом є залучення персоналу до процесу впровадження інновацій, надавши можливість висловлення ідей та думок. А також невіддільною частиною є забезпечення належного навчання та підтримки персоналу під час процесу впровадження нових інструментів та практик управління персоналом. Важливо розбивати на етапи процес впровадження інновацій, починаючи з невеликих кроків та поступово розширюючи обсяги та складність змін. Після впровадження інновацій важливо систематично оцінювати результати та вносити корективи до стратегії згідно з потребами та змінами в організації. Стимулювання інновацій шляхом впровадження систем винагород також сприяє активній участі персоналу у процесах впровадження інновацій [5, с. 630].

Підсумовуючи, можна підкреслити, що в умовах економічних нестабільностей інноваційні підходи до управління персоналом набувають особливої важливості для успішності організації. Нестабільність в економіці може створювати складнощі, але водночас вона відкриває можливості для впровадження новаторських стратегій управління персоналом. Інноваційні підходи дозволяють ефективно адаптуватися до змінного середовища, забезпечуючи гнучкість, швидкість реакції та стабільність у роботі. Вони сприяють підвищенню продуктивності, залученню та утриманню талановитих працівників, а також створюють конкурентні переваги на ринку. Інновації у сфері управління персоналом виявляються ключовими для успішного

функціонування організацій в умовах економічних турбулентностей. Їх впровадження є надважливим засобом для підтримання стабільності, розвитку бізнесу та досягнення стратегічних цілей, забезпечуючи конкурентоспроможність та стійкість у складних умовах.

Література:

1. Болотова О. О. Методичний підхід щодо визначення умов організаційно економічного забезпечення ефективності менеджменту персоналу підприємства. *Бізнес Інформ*. 2018. № 6. С. 375–380.
2. Сапотніцька Н. Я., & Козак В. Є. Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства та їх синергія в умовах війни. *Трансформаційна економіка*. 2023. № (2 (02)). С. 49–52.
3. Зайченко Є. О. Сучасний стан управління персоналом на підприємствах: виклики та перспективи. *Бізнес Інформ*. 2020. № 11. С. 436–441.
4. Зайцева Л. О. Розвиток персоналу як засіб підвищення конкурентоспроможності підприємств. *Бізнес Інформ*. 2017. № 5. С. 263–267.
5. Островська Г. Креативний менеджмент як домінанта інноваційних підприємств.*Соціально-економічні проблеми і держава*. 2021. № 2 (25). С. 625–640.

Журба О. М.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії
та конкурентної політики,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна
Баришева М. В.
студентка,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна
Попова М. Є.
студентка,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-4

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ВІЙНИ

Повномасштабне вторгнення стало переломним етапом в житі українського народу. Відповідно воно кинуло виклик усім сферам життя нашого суспільства. Бюджетні ресурси обмежені, а потреби суспільства зростають. Фінансово-бюджетна політика в умовах воєнного стану стала не просто інструментом економічного регулювання, а й ключовим фактором виживання та збереження суспільного розвитку.

Виходячи з цієї ситуації, можна чітко виокремити основні напрямки фінансового забезпечення суспільного розвитку для підтримки країни у боротьбі з ворогом.

В першу чергу необхідно забезпечити обороноздатності країни, шляхом збільшення податків на армію, залучення міжнародної підтримки, згуртованість народу у вигляді волонтерства, включаючи фінансові і нематеріальні блага.

Другим за пріоритетністю є підтримка економіки держави. Стимулювання виробництва, державні гарантії для бізнесу, підтримка малого та середнього підприємництва та збереження робочих місць дозволить у майбутньому відбудувати зруйноване, не втративши економічний потенціал і продовжувати жити з надією на краще,

бо навіть у найскладніші часи варто дотримуватися чіткого організаційного плану і залишитися прагматичними, зберігаючи контроль над собою.

Не останнім за рівнем важливості є підтримка міжнародних партнерів, бо на жаль, не можна заперечувати той факт, що наш супротивник залишається сильним і підступним у боротьбі не тільки на фронті, а і завдаючи шкоду цивільному населенню. РФ має великі запаси зброї, яка знищує все на своєму шляху. Саме тому, щоб дати відсіч ворогу, українські військові потребують збройної підтримки від наших партнерів, щоб зберегти не тільки свої життя, а і життя всіх українців. Наприклад: Сполучені Штати надали українській армії озброєння на суму понад 20 мільярдів доларів. США – найбільший іноземний донор й українського бюджету. Загальна сума міжнародної допомоги, яка надійшла до бюджету України з 24 лютого, перевищила 28 млрд дол. [1].

На початку жовтня дипломати Євросоюзу заявляли, що країни-члени Європейського Союзу та керівні інституції ЄС разом виділили на підтримку України найбільшу суму у світі, яка сягнула 85 мільярдів євро.

Нещодавно Європейський парламент підтримав ініціативу щодо створення фонду Ukraine Facility, який передбачає надання Україні макрофінансової допомоги обсягом до 50 мільярдів євро впродовж наступних чотирьох років [2].

Мирні жителі також неабияк потребують допомоги, бо велика частина залишилась без рідних домівок, кинуті напризволяще, саме в цих випадках значну роль відграють:

– соціальні виплати для ВПО;

– збереження доступності медицини та освіти: онлайн-навчання, евакуація шкіл та лікарень, надання медичної допомоги пораненим та постраждалим;

– підтримка людей, які постраждали від війни: психологічна допомога, реабілітація, забезпечення житлом;

– відновлення критичної інфраструктури для нормального функціонування життєдіяльності населення.

Важливо зазначити, що для успішного фінансового забезпечення суспільного розвитку необхідне ефективне використання бюджетних коштів. Суворий контроль за витратами, боротьба з корупцією та створення прозорої системи закупівель дозволяють максимально

використовувати ресурси та мінімізувати втрати. Також значними пунктами в даному питанні є наступні пункти:

– перерозподіл коштів на користь оборонного сектору;
– скорочення витрат на непріоритетні напрямки;
– випуск військових облігацій;
– підтримка інновацій.

Отже, фінансово-бюджетна політика в умовах війни– це не просто цифри та статистичні дані, це шлях до розвитку, стійкості та перемоги. Врешті решт, це є майбутнім для України. Тому відновлення економіки в повоєнні часи– це завдання, яке може бути реалізоване при чіткому плануванні та згуртованості. Дотримуючись поставленої мети, в України є всі шанси стати краще і сильніше, надолужити втрачене, відкриваючи перед собою нові горизонти.

Війна – пошматоване полотно, яке складно возз'єднати, але всі складнощі, що постають на шляху, роблять нас тільки сильнішими. Найголовніше не втрачати управлінський контроль і злагоджено використовувати можливості і ресурси, тільки так ми матимемо шанс на щасливе майбутнє і мирне небо над головою.

Література:

1. Скільки грошей Україна отримала в 2022 від США та міжнародних союзників. URL: https://suspilne.media/280175-skilki-grosej-ukraina-otrimala-vid-ssa-ta-miznarodnih-souznikiv/

2. 50 мільярдів євро – мізер для України: ЄС потрібно шукати більше грошей. URL: https://www.unian.ua/economics/finance/u-yek-rozkrili-skilki-groshey-vidiliv-yevrosoyuz-na-dopomogu-ukrajini-z-pochatku-viyni-12430437.html

Журба О. М.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії
та конкурентної політики,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна
Гопанчук Н. В.
студент,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна
Гладка К. С.
студент,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-5

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ: РУШІЙ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Штучний інтелект (ШІ) на сьогодні – динамічно розвивальна сфера, яка привертає увагу як науковців, так і практиків. Він визнаний ключовим фактором цифрової трансформації економіки, а його впровадження стає невіддільна (частина/ознака) частиною діяльності багатьох організацій, як у державному, так і в приватному секторах.

За останнє десятиліття штучний інтелект досяг значного прогресу. Хоча створення машини, здатної розуміти та виконувати будь-яке інтелектуальне завдання на рівні людини, все ще залишається далекою метою, сучасні системи ШІ вже демонструють дивовижні результати у виконанні чітко визначених завдань, які раніше вважалися виключно людською прерогативою.

Багато наукових досліджень зосереджено на створенні нових моделей та алгоритмів штучного інтелекту для використання в економічних системах. Учені розробляли моделі, які ураховують складні економічні фактори та взаємозв'язки, щоб забезпечити кращий прогноз ринкових тенденцій та прийняття рішень

Використання штучного інтелекту інтенсивно проявляється у фінансовому секторі, де над його розвитком активно працюють та

впроваджують нові підходи. Завдяки, цьому автоматизуються багато процесів, які займали чимало часу та праці. Однією з таких прикладів: збір та аналіз даних великого обсягу. Чим ширший обсяг бази даних, тим ефективніше працює система. Наприклад, банки можуть активно впливати на поведінку своїх клієнтів, користуючись доступом до широких баз даних, які можуть бути оброблені за допомогою сучасних програмних засобів. Штучний інтелект інтегрує різноманітну інформацію, включаючи навіть особисті відомості, витягнуті з соціальних мереж, для надання клієнтам індивідуалізованих продуктів, які відповідають їхнім потребам і можливостям. Часто ці продукти навіть передбачають бажання клієнтів скористатися ними, надаючи консультації та роз'яснення перед виникненням запиту на них.

Ще один спосіб використання штучного інтелекту фінансовими компаніями – створення чат-ботів, які відповідають на основні та повторювані запитання клієнтів. Завдяки їхнього використання можуть швидко складати інвестиційний портфель, враховуючи індивідуальні потреби та інтереси кожного клієнта, а також підготовлювати детальну звітність про витрати й нагадати про оплату рахунків. Проте виникає питання щодо правової відповідальності у разі помилок: хто має нести відповідальність?

Впровадження та використання ШІ у різних галузях економіки та суспільного життя вимагає чіткого державного регулювання та розробки відповідної політики. Оскільки інноваційні технології значно впливають на ринок праці, права людини, конфіденційність даних, уряди та регуляторні органи в усьому світі активно працюють над створенням нормативно-правової бази для цієї сфери.

Багато розвинених країн вже розробили та впровадили стратегії та ініціативи, що мають на меті регулювання штучного інтелекту, а саме:

Європейський Союз прийняв «Акт про штучний інтелект», який встановлює обов'язкові етичні та правові вимоги до розробки та використання систем штучного інтелекту. Цей акт спрямований на забезпечення відповідальності, прозорості та безпеки при застосуванні ШІ.

Україна також робить кроки у напрямку формування власної політики та регулювання. Зокрема, у грудні 2020 року Кабінет Міністрів України прийняв розпорядження № 1556 р. «Про схвалення Концепції розвитку штучного інтелекту в Україні», де відповідно зазначено про необхідність доопрацювати питання щодо регулювання суспільних відносин у сфері розвитку ШІ. Реалізація Концепції передбачена на

період до 2030 року. Також було затверджено Дорожню карту для реалізації Концепції на 2021–2024 роки.

Наразі ШІ використовується для вирішення актуальних складних рутинних задач та процесів, але люди інколи починають зловживати ним. Він впливає на навчальні процеси студентів та школярів що вирішують свої навчальні завдання за допомогою ШІ (курсові та дипломні роботи, практичні завдання тощо). Інформація, знайдена, згенерована за допомогою ШІ потребує перевірки, не завжди точні та актуальні дані. Також найближчим часом він залишить багатьох людей без роботи перекладачів, бухгалтерів, програмістів тощо, тому що ШІ здатен зробити все за них.

Потенціал штучного інтелекту дуже широкий, і його вже використовують у багатьох сферах: медицині, фінансах, промисловості, торгівлі та звичайно ж, у повсякденному житті. Використання ШІ може розв'язувати економічні проблеми, як зниження витрат, підвищення продуктивності та подолання дефіциту кадрів. ШІ допомагає людям таким чином: точність в обробці даних, здатність аналізувати великі обсяги інформації на високій швидкості, ШІ не потребує сну та обідньої перерви, він не робить помилок через втому, а також можна використовувати штучний інтелект там, де людині перебувати небезпечно.

ШІ має величезний потенціал для покращення нашого життя, але важливо використовувати його відповідально.

Література:

1. Черногоренко К. Україна є одним зі світових лідерів у розробці й тестуванні технологій на полі бою. URL: https://armyinform.com.ua/2024/03/23/ukrayina-ye-odnym-zi-svitovyh-lideriv-u-rozrobczi-j-testuvanni-tehnologij-na-poli-boyu-kateryna-chernogorenko/

2. Штучний інтелект: що це і яку несе небезпеку. URL: https://lifestyle.24tv.ua/shtuchniy_intelekt_shho_tse_i_yaku_nese_nebezpeku_n914662

3. Agrawal A. Hans D., Goldfarb A. Artificial intelligence in the service of business. 2018. 534 p.

4. Державний урядовий вебпортал. URL: https://www.kmu.gov.ua/news/ukraina-ie-odnym-zi-svitovykh-lideriv-u-rozrobtsi-i-testuvanni-tekhnolohii-na-poli-boiu-kateryna-chernohorenko

5. Powering the Digital Economy: Opportunities and Risks of Artificial Intelligence in Finance/: El Bachir Boukherouaa and Ghiath Shabsigh in collaboration with Khaled AlAjmi, Jose Deodoro, Aquiles Farias, Ebru S. Iskender, Alin T. Mirestean, and Rangachary Ravikumar., 2021. 33 p.

Журба О. М.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії
та конкурентної політики,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна
Матузка А. С.
студентка,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна
Горшкова А. Д.
студентка,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-6

ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА СУЧАСНУ ЕКОНОМІКУ

Вплив штучного інтелекту на економіку вивчається та обговорюється у наукових та бізнес колах. З кожним роком ШІ застосовується в все більшій кількості сфер. Розгляд цієї теми допоможе зрозуміти перспективи та виклики, пов'язані з ШІ в економіці. Важливі аспекти впливу ШІ включають його переваги та потенційні ризики, такі як точність та швидкість виконання завдань порівняно з людьми.

Розвиток штучного інтелекту має потенціал трансформувати економіку, забезпечуючи нові можливості для підвищення продуктивності, впровадження інновацій та стимулювання економічного зростання, але водночас породжує виклики, пов'язані зі змінами на ринку праці, етичними питаннями та необхідністю їх регулювання. Розглядаючи штучний інтелект, важливо враховувати його основні складові (рис. 1).

Індустрія 4.0 – це автоматизовані виробництва з використанням IoT, Big Data та кіберфізичних систем. Розумні фабрики з машинами, що взаємодіють. Штучний інтелект прогнозують як основну ринкову тенденцію і найкращий бізнес-інструмент. Внесок інтелектуальних технологій у ВВП – $15.7 трлн, зросте до 2030 року. Збільшення

продуктивності – до $7 трлн, зростання споживання – понад $9 трлн. (Таблиця 1).

Рис. 1. Основні складові штучного інтелекту

Джерело: складено авторами на основі [3]

Сьогодні майже кожна компанія в Україні та за кордоном використовує штучний інтелект. Кожна з них прагне використовувати цю інновацію. Наприклад, автоматизація роботи в різних соціальних мережах, аналіз даних, фабричні та економічні структури.

Ця технологія допомагає сучасним компаніям оптимізувати робочі процеси. Вони виконуються швидше, витрати на підприємствах знижуються, а якість продуктів та послуг у більшості випадків підвищується. Наприклад, китайська фабрика, на якій спочатку працювало майже 650 працівників, залишила лише 60 працівників, що становить 10% від загальної кількості. Це призвело до зростання продуктивності на 250%. Компанія отримала величезний приріст прибутку та зменшення відсотку браку завдяки цій інновації.

Таблиця 1

Коефіцієнти, що представляють еластичність продуктивності щодо штучного інтелекту, за країною та сектором

Регіон/ Сектор	**Національний кошторис**	**Енергія, комунальні послуги, видобуток корисних копалин**	**Виготовлення і будівництво**	**Товари народного споживання, послуги з розміщення та харчування**	**Транспорт і логістика**	**Фінансові та професійні послуги**
Північна Європа	0.21	0.23	0.37	-0.05	0.42	0.19
Північна Америка	0.51	0.88	0.60	0.38	0.53	0.38
Розвинена Азія	0.50	0.89	0.53	0.11	0.99	0.21
Південна Європа	0.20	-0.06	0.51	0.08	0.22	0.21
Китай	0.94	0.86	0.44	1.53	1.14	0.94
Латинська Америка	0.10	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д

Джерело: складено авторами на основі [4]

Впровадження штучного інтелекту призводить до зменшення робочих місць та зниження доходів населення. Наприклад, якщо 90% працівників звільнено, це може призвести до безробіття, оскільки роботодавцям вигідніше замінювати робочих машинами. Ще одним негативним аспектом є обмеження штучного інтелекту у нестандартному мисленні, оскільки він базується на попередніх даних і досвіді. У країнах з високим рівнем використання штучного інтелекту спостерігається зростання безробіття, оскільки роботи часто заміщаються автоматизацією.

Можливі шляхи розв’язання проблем, пов’язаних із впливом штучного інтелекту:

– Розвиток нових моделей бізнесу: Штучний інтелект оптимізує внутрішні процеси компаній, зменшує ризики та сприяє швидкому прийняттю ефективних рішень, підвищуючи прибутковість.

– Реформування освітньої системи: Штучний інтелект допомагає створювати індивідуальні програми навчання, виявляти та вирішувати проблеми у навчанні, забезпечує доступ до освіти для людей з обмеженими можливостями.

– Впровадження правових норм та етичних стандартів: Необхідно регулювати штучний інтелект, щоб уникнути негативних наслідків його швидкого розвитку.

– Співпраця між урядом, бізнесом та громадськістю: Залучення всіх сторін до спільної роботи над вирішенням економічних та соціальних викликів, що виникають внаслідок штучного інтелекту.

У висновках важливо зазначити необхідність адаптації до змін, що виникають через штучний інтелект (ШІ). Вплив ШІ на економіку складається з численних переваг та недоліків. Основна теза полягає в тому, що ШІ впливає на економіку, змінюючи всі аспекти виробництва, бізнесу та ринку праці. Його впровадження сприяє збільшенню продуктивності та ефективності, але може також призвести до втрати робочих місць. Це потребує нових бізнес-моделей та реформування освіти для підготовки кадрів з новими компетенціями. Потрібні також правові норми та етичні стандарти для регулювання ШІ, а також забезпечення безпеки даних та приватності. Розв'язання цих проблем потребує співпраці між урядом, бізнесом та громадськістю, а також активної участі у дослідженнях та діалозі для максимізації позитивного впливу ШІ на економіку.

Література:

1. Штучний інтелект (ШІ) – що це таке, як працює і навіщо потрібен. URL: https://termin.in.ua/shtuchnyy-intelekt/

2. Андрощук Г. О. Штучний інтелект: економіка, інтелектуальна власність, загрози. *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2021. № 2 (2021).

3. Кузьомко В., Бурангулова В., & Бурангулова В. Можливості Використання штучного інтелекту в діяльності сучасних підприємств. *Економіка та суспільство*. 2021. № (32).

4. Вострenko А. Штучний інтелект – названі всі плюси та мінуси. URL: https://tech.novyny.live/shtuchnii-intelekt-nazvani-vsi-pliusi-ta-minusi-139502.html

5. Шрейдер А. О., Дмитрів Б. В. Вплив штучного інтелекту на економіку та суспільство. *Маркетинг і контролінг: сучасні виклики підприємництв.* Київ, 2017 р. URL: http://elar.nung.edu.ua/bitstream/123456789/6140/1/6717p.pdf

6. Могилевська О., Слободяник А., & Сідак І. Вплив штучного інтелекту на українську і міжнародну економіку. *Київський економічний науковий журнал*. 2023. No. (1). С. 45–52.

7. Фокс С. Штучний інтелект в освіті – відкриті перспективи, складні проблеми та шляхи їх вирішення. URL: https://mediacom.com.ua/shtuchnij-intelekt-v-osviti-perspektivi-ta-problemi/

8. Петрів О. Штучний інтелект та авторське право. URL: https://cedem.org.ua/analytics/shtuchnyi-intelekt-avtorske-pravo/

Журба О. М.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії
та конкурентної політики,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна
Штурмак О. О.
студентка,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-7

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ

У час війни зростає роль цифрових технологій, які перетворюються на універсальний інструмент забезпечення економічної стабільності України. Особливо під впливом процесів глобальної цифрової трансформації, вимог та критеріїв визначених Європейським Союзом у контексті євроінтеграції, українська економіка ще до початку масштабної війни націлилася на розвиток цифрових технологій. Адже, цифровізація економіки допомагає підвищити автоматизацію виробництва та продуктивність праці, зменшити витрати, збільшити дохід, підвищити конкуренцію та знайти вирішення для економічних проблем.

Станом на сьогодні деякі з них вже вирішено завдяки цифровим інструментам. Так, до прикладу, призупинення діяльності суб'єктів господарювання та необхідність переміщення підприємств з тимчасово окупованих територій та територій, де ведуться бойові дії; через цифрові платформи вирішуються проблеми міграції здорової частини населення шляхом створення можливості ведення бізнесу за кордоном.

Крім того, не менш важливими питаннями є фіксування реальності руйнування людських осель, зміна логістичних стратегій компаній, боротьба з кіберзагрозами, об'єктом яких є насамперед інформаційні системи державних органів та критична інфраструктура.

Бойові дії негативно вплинули на розвиток, виробництво та впровадження інноваційних технологій у всіх сферах життя населення, зокрема і на цифрову конкурентоспроможність України, що може мати негативні наслідки в довгостроковій перспективі.

Згідно даних Міністерства цифрової трансформації України, середній показник Індексу цифрової трансформації у 2023 році склав 0,632 бали, а найвищі його значення зафіксовано у Дніпропетровській (0,908), Львівській (0,891) та Полтавській (0,833) областях і деякі регіони демонструють позитивну динаміку щодо даного показника [1].

За даними Державної служби статистики, «кількість нових фізичних осіб-підприємців, спеціалізуються на комп'ютерних та інформаційних послугах за період з 2020 по 2021 роки стала більше на 40%, а кількість IT-компаній також зросла: на 22% – комп'ютерними послугами, на 10% – з інформаційними» [2].

Важливо зазначити, що IT-сектор в Україні продовжує розвиватися, а держава зацікавлена у тому, щоб усередині країни реєструвалися та розроблялися свої IT-продукти, адже IT-стартапи можуть приносити великі прибутки у вигляді майбутніх податків та інвестицій. Як зазначив співзасновник та керівник сайту Work.ua Артур Міхно, «для цього необхідне формування максимально захищеного правового поля, спрощення та зниження податків для продуктових IT-компаній, а, можливо, і повне звільнення від них на початкових етапах» [3].

Пріоритетним напрямком розвитку цифрової економіки в Україні в умовах війни є також і сфера військових технологій (military-tech), що охоплюють розробку безпілотних літальних апаратів (БпЛА), винаходи у галузі навігаційних систем, розвідки, засобів ураження, логістики та забезпечення армії тощо. Такі цифрові технології, як штучний інтелект, робототехніка, кіберсистеми, хмарні технології тощо стають надзвичайно актуальними для військової сфери, що потребує здійснення інноваційних військових розробок у стислі терміни.

У 2023 р. з метою розвитку оборонних технологій Міністерством цифрової трансформації було започатковано кластер Brave1, який здійснив фінансування 137 критично важливих військових розробок, вартість кожної з яких склала 2,3 млн дол. США [4].

Цифровізація бізнес-операцій для сприяння бізнесу є одним із найдоступніших інструментів для їх підтримки в країні, ослабленій війною. Адже, за період повномасштабної війни в Україні було впроваджено близько 70 цифрових сервісів, а також ряд цифрових

інструментів у проекті «Дія», користувачами якого на сьогодні є близько 21 млн громадян України.

Ці інструменти допомагають спростити доступ до актуальних супутніх послуг, наприклад:

− реєстрація бізнесу та регулювання діяльності фізичних осіб-підприємців;

− перереєстрація автотранспорту онлайн; – використовувати «мап незламності», на якій позначені укриття та непереможні точки;

− придбання державних облігацій, що є підтримуючим фактором для української економіки;

− отримати або вдосконалити цифрові навички, змінити кар'єру та знайти роботу в разі поразки у війні через «Дія.Освіта»

− придбання житла на пільгових умовах для громадян, які втратили житло внаслідок бойових дій тощо [5].

Отже, цифрові технології пожвавлюють національну економіку і сприяють економічному розвитку, оскільки вони можуть полегшити перехід від використання фізичних ресурсів до розумних ресурсів та інформації, знизити витрати виробництва, створювати нові технологічні продукти та виводити їх на світовий ринок, підвищувати конкурентоспроможний рівень країни тощо. Цифрові технології мають потенціал для стимулювання економічного розвитку України під час війни та в період післявоєнної відбудови.

Сьогодні особливо популярними є технологічні розробки у військовій промисловості та оборонному секторі, а також розробки у діяльності, пов'язані з продовженням цифровізації державних послуг та надання населенню комплексного доступу до Інтернету на основі сучасних комунікаційних технологій. В умовах тимчасової окупації окремих територій на території України проблеми доступу населення, яке там проживає, до цифрових сервісів не втрачають своєї актуальності. Тому, важливо забезпечити подальший розвиток цифрової економіки не лише в умовах війни, але й для подолання її наслідків у час повоєнного відновлення.

Література:

1. Міністерство цифрової трансформації України. Результати цифрової трансформації в регіонах України за 2023 рік. URL: https://thedigital.gov.ua/news/rezultati-tsifrovoi-transformatsii-v-regionakh-ukraini-za-2023 (дата звернення: 03.04.2024).

2. Державний портал 360 Tech Ecosystem Overview: веб-сайт. URL: https://techecosystem.gov.ua/product-companies (дата звернення: 22.08. 2022).

3. Експорт IT-послуг в Україні зріс за три квартали на 35%. Опендатабот. URL: https://opendatabot.ua/analytics/it-export (дата звернення: 04.04.2024).

4. Ізвощікова А. Експорт IT-послуг в Україні зріс за 9 місяців на 35%. Опендатабот. URL: https://suspilne.media/180773-eksport-it-poslug-v-ukraini-zris-za-9-misaciv-na-35-opendatabot/ (дата звернення: 04.04.2024).

5. Міністерство цифрової трансформації України. Понад 30 послуг у Дії та розвиток Defence Tech: головні досягнення Мінцифри за 2023 рік. URL: https://thedigital.gov.ua/news/ponad-30-poslug-u-dii-ta-rozvitok-defence-tech-golovni-dosyagnennya-mintsifri-za-2023-rik (дата звернення: 04.04.2024)

6. Міністерство цифрової трансформації України. Результати Дія.Бізнес у 2023 році: розвиток української підприємницької екосистеми в умовах війни. URL: https://thedigital.gov.ua/news/rezultati-diyabiznes-u-2023-rotsi-rozvitok-ukrainskoi-pidpriemnitskoi-ekosistemi-v-umovakh-viyni (дата звернення: 04.04.2024).

Катвалюк Є. І.
аспірант кафедри менеджменту,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова
м. Миколаїв, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-8

ІННОВАЦІЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ НА КОРИСТЬ СТАЛОСТІ ТА КРУГОВОГО РОЗВИТКУ

В даний час ми живемо в нестійкій парадигмі «Візьми-Зроби-Викинь» на основі лінійної економічної моделі, яка призводить до багатьох екологічних проблем, які в кінці кінців призведуть до тупика сталості, оскільки ресурси Землі будуть перевантажені. Оскільки традиційні бізнес-процеси загрожують порушенню планетарних меж, зацікавленість у зв'язку сталості, бізнес-моделей та інновацій зросла. Збільшення усвідомлення негативних екологічних наслідків традиційних бізнес-моделей сприяло реалізації більш стійких бізнес-моделей по всьому світу. Застаріла модель має бути замінена круговою економікою: промисловою системою, яка має за мету і намір повернення або відновлення. У кінцевому підсумку, кругова економіка є новою економічною моделлю, в якій увага зосереджена на тому, щоб матеріали використовувалися якнайдовше можливо, а також зберігалися – або навіть підвищувалися – їхня вартість за допомогою послуг та розумних рішень. Як явище на рівні систем, бізнес-моделі кругової економіки вимагають взаємодії між всіма залученими гравцями, включаючи як основну бізнес-мережу, так і інших зацікавлених сторін. Кругова економіка відкриє широкі можливості для бізнесу як для існуючих, так і для нових гравців. У круговій економіці закриті петлі складаються з двох ланцюгів постачання: прямого та зворотного. У зворотному ланцюгу відновлений продукт повертається до прямого ланцюгу. Відкриваються можливості, наприклад, для бізнесу, який надає рішення та послуги вздовж зворотного циклу.

Технологічні досягнення, цифровізація та інновації сприяють переходу до кругової і стійкої економіки. Водночас політика сталості направляється на більш регенеративну економічну систему. Отже, сталісна бізнес-модель – це бізнес-модель, яка була адаптована для

включення сталості в організацію через інновації. Подібно до цього, кругова інновація – це процес, за яким циркуляційна модель виробництва розглядається як «нова», включаючи цикл комплексного аналізу, починаючи від матеріалів та енергії, використовуваних у виробництві, і закінчуючи тим, як виробничі відходи або продукти кінцевого використання управляються.

Бізнес-модель представляє собою логіку того, як організація створює, доставляє та здобуває вартість. Інновація бізнес-моделі полягає в новому способі створення, доставки та здобуття вартості, який досягається через зміну одного чи кількох компонентів у бізнес-моделі. Явно виявляється, що для вирішення поточних викликів і переходу до моделі кругової економіки потрібні радикальні інновації та руйнівні бізнес-моделі. Замість концентрації виключно на створенні економічної вартості, розвиток стійких бізнес-моделей концентрується на створенні вартості для широкого спектру зацікавлених сторін та бере до уваги переваги з соціальної та екологічної перспектив. Таким чином, архетипи сталих бізнес-моделей були визначені та названі з метою прискорення розвитку сталих бізнес-моделей у практиці та теорії. Сталі бізнес-моделі та кругові бізнес-моделі – це тісно пов'язані напрямки. Кругову бізнес-модель можна визначити як логіку того, як організація створює, доставляє та здобуває вартість з та в закритих матеріальних петлях. Ідея полягає в тому, що кругова бізнес-модель не потрібно закривати матеріальні петлі самостійно в межах її внутрішніх системних меж, але вона може також бути частиною системи бізнес-моделей, які разом закривають матеріальну петлю, щоб її вважати «круговою». Інновації кругових бізнес-моделей є мережевими за своєю природою: вони вимагають співпраці, комунікації та координації в складних мережах взаємозалежних, але незалежних гравців / зацікавлених сторін. Викликом переосмислення бізнес-екосистем є пошук «переможний-переможний-переможний» налаштування що знаходить баланс між особистими інтересами залучених гравців та тим самим впливає та сприяє їх діям з метою спільного формування кругової бізнес-моделі.

У наш час відсутні рамки для підтримки інновацій бізнес-моделі в компаніях у контексті кругової економіки. Існуючі інструменти не надають необхідного розуміння в змінному бізнес-середовищі та руйнуванні поточних ланцюгів створення вартості. Крім того, вплив моделей кругової економіки та сталості слід розуміти через створення вартості для всіх зацікавлених сторін. Виклик переформатування бізнес-екосистем полягає в тому, щоб знайти «виграш-виграш-виграш»

налаштування, яке збалансує власні інтереси задіяних гравців та вплив на сталість. Таким чином, потреба у зміні, яка передається через вплив бізнес-моделі, впливає та сприяє їхнім діям з метою формування діяльності на спільні цілі. На основі результатів, замість одиночної інновації бізнес-моделі, була наголошена роль системних інновацій. Таким чином, переформатування часто є складним для існуючих компаній у наявній бізнес-екосистемі та моделі, і тому часто новачки є тими, хто може руйнувати та переформатовувати ланцюги створення вартості, як показують відомі приклади Uber або Airbnb.

Щоб підвищити трансформацію компаній для адаптації і успішного застосування кругової економіки, необхідні інновації системного рівня, які змінюють всі процеси створення вартості, як мінімум, усі аспекти поточних бізнес-моделей компаній.

Для досягнення цих цілей, необхідно розглядати різні типи інновацій та їх вплив на процеси переходу до сталої та кругової економіки. На сьогоднішній день існує нестача досліджень, що досліджують потенційні синергії між різними типами інновацій та їх взаємодію у контексті сталої та кругової економіки.

Необхідно приділити увагу зв’язку між відкритою інновацією та бізнес-моделями кругової економіки. Хоча відкрита інновація була широко вивчена, її зв’язок з круговими бізнес-моделями залишається малодослідженим. Подальше дослідження цього зв’язку дозволить краще зрозуміти, які практики відкритої інновації можуть сприяти впровадженню кругових бізнес-моделей та допомогти у переході до кругової економіки.

Крім того, важливо розглянути процес розвитку та впровадження різних типів інновацій для досягнення більш сталої та кругової бізнес-моделі. Розуміння цього процесу, а також компетенцій, необхідних для його успішного впровадження, є ключовим для подальшого розвитку сталості та кругового розвитку у бізнесі.

Нарешті, необхідно розробити надійні фреймворки та індикатори для вимірювання сталості та кругового розвитку в різних галузях. Це допоможе компаніям об’єктивно оцінювати свою діяльність з точки зору сталості та виявляти можливості для поліпшення.

Узагальнюючи, подальше дослідження в області інновацій в бізнес-моделях у контексті сталості та кругового розвитку є важливим для розвитку бізнесу та досягнення глобальних цілей сталості та кругового розвитку.

Література:

1. Antikainen M., Valkokari K. A Framework for Sustainable Circular Business Model Innovation. *Technology Innovation Management Revie.* 2016. № 6(7).

2. Brenner, B., Drdla, D. Business Model Innovation toward Sustainability and Circularity – A Systematic Review of Innovation Types. *Sustainability*. 2023.

Кобзар О. М.
кандидат економічних наук,старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу екосистемного оцінювання
природно-ресурсного потенціалу,
Інститут демографії та проблем якості життя
Національної академії наук України
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-9

ЕФЕКТ РЕАЛІЗАЦІЇ СХЕМ КОМПЕНСАЦІЇ БІОРІЗНОМАНІТТЯ

Одним з інструментів збереження біорізноманіття, що наразі активно запроваджується у світі є схеми компенсації втрат біорізноманіття. Компенсація знищених при реалізації проектів економічного розвитку біорізноманіття, екосистем, екосистемних послуг з особливою природоохоронною цінністю полягає у їх відтворенні, подальшому догляді та підтримці у належному стані (в межах території проекту або поза ними).

У деяких країнах за умовами схем площа ділянки з відтвореною екосистемою з високою природоохоронною цінністю (на ділянці компенсації) має бути більшою за площу ділянки із знищеною екосистемою з високою природоохоронною цінністю (на території економічного проекту). Зокрема у Канаді (провінція Альберта) такий підхід щодо компенсації водно-болотних угідь пояснюється таким чином [1, с. 20]: по-перше, можливою втратою певного обсягу екосистемних послуг між моментом знищення природного водно-болотного угіддя та моментом, коли відтворене водно-болотне угіддя почне функціонувати як цілісна екосистема; по-друге, існує ризик, що відтворене водно-болотне угіддя не досягне того ж рівня функціональності, що і знищене природне; по-третє, очікується, що деяка частина відновлених водно-болотних угідь з часом занепаде.

Співвідношення площ знищених на території економічного проекту та відтворених на ділянках компенсації екосистем зазвичай визначаються через відповідні коригуючі коефіцієнти. Такі коефіцієнти окрім суто екологічної можуть враховувати також інші цінності екосистем для суспільства. Зокрема у Канаді [1, с. 25] за сукупністю

значущих для суспільства характеристик визначено цінність кожного типу водно-болотних угідь та кількісні показники співвідношення їх площ при компенсації (табл. 1).

Таблиця 1

Коефіцієнти співвідношення площ водно-болотних угідь, відтворених на ділянці компенсації та водно-болотних угідь знищених в межах території реалізації проекту економічного розвитку в Канаді (провінція Альберта)

	Цінність відтворених водно-болотних угідь			
Цінність знищених водно-болотних угідь	**D**	**C**	**B**	**A**
A	8	4	2	1
B	4	2	1	0,5
C	2	1	0,5	0,25
D	1	0,5	0,25	0,125

Джерело: [1, с. 19]

Водно болотні угіддя з найвищою цінністю мають оцінку *A*, а з найменшою – *D*. При знищенні одного гектару водно-болотних угідь, наприклад, категорії *B* відтворення має такі варіанти: компенсації чотирма гектарами водно-болотних угідь категорії *D*; двома гектарами водно-болотних угідь категорії *C*; одним гектаром водно-болотних угідь категорії *B*; половиною гектару водно-болотних угідь категорії *A*.

Отже, на ділянці компенсації площа відтворених екосистем з особливою природоохоронною цінністю та, відповідно, змінених (що існували на ділянці компенсації до початку відтворення) є функцією наступних величин (формула 1):

$$S_{pc} = S_{od} = f\left(S_{pd}, k\right), \quad (1)$$

де

S_{pc} – площа відтвореної на ділянці компенсації екосистеми з особливою природоохоронною цінністю, *га*;

S_{od} – площа зміненої екосистеми на ділянці компенсації (що існувала на ділянці компенсації до початку відтворення), *га*;

S_{pd} – площа знищеної екосистеми з особливою природоохоронною цінністю в межах території реалізації проекту економічного розвитку, *га*;

k – коефіцієнт співвідношення площ відтвореної екосистеми на ділянці компенсації та знищеної екосистеми з особливою природоохоронною цінністю в межах території реалізації проекту економічного розвитку.

Необхідно зазначити, що із збільшенням ділянки компенсації суттєво збільшуються і витрати на реалізацію компенсації, які включають: по-перше, витрати на заходи з відтворення біорізноманіття (наприклад, очищення території, закупівля, доставка та висадка дерев, створення умов для існування певних видів тварин, птахів та їх заселення тощо); по-друге, витрати на подальший догляд відтвореного біорізноманіття та його підтримку у життєздатному стані; по-третє, витрати на купівлю земельної ділянки або компенсація землевласнику втраченого доходу [2]. Вартість заходів з відтворення біорізноманіття (без вартості земельної ділянки або компенсації землевласнику втраченого доходу) може складати кілька тисяч євро та більше на одному гектарі [3, с. 24].

Отже, враховуючи, що результатом схем компенсації при значних витратах на їх реалізацію є відносно низький рівень життєздатності відтворених на територіях компенсації екосистем, екологічна та економічна ефективність таких схем є сумнівною.

Література:

1. Alberta Wetland policy. Environmental and Sustainable Resource Development. URL: https://open.alberta.ca/dataset/5250f98b-2e1e-43e7-947f-62c14747e3b3/resource/43677a60-3503-4509-acfd-6918e8b8ec0a/download/6249018-2013 -alberta-wetland-policy-2013-09.pdf

2. Costing potential actions to offset the impact of development on biodiversity. Final Report, DEFRA, 2011. P. 36. URL: https://www.cbd.int/financial/offsets/unitedkingdom-costing.pdf (дата звернення: 22.09.2023).

3. Baker J., Sheate W.R., Papadopoulou L., Bennett T., Payne D. and Bull J. Evaluation of the Biodiversity Offsetting Pilot Phase – Indicative Costs of Current Compensation Arrangements for Biodiversity Loss: Illustrative Case Studies. Appendix 5 – Offset cost estimates. 2013.

Корнійчук О. П.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу
демографічного моделювання та прогнозування,
Інститут демографії та проблем якості життя
Національної академії наук України
м. Київ, Україна
Мех О. А.
доктор економічних наук, професор,
заступник директора,
Державна установа «Інститут досліджень науково-технічного
потенціалу та історії науки імені Г. М. Доброва
Національної академії наук України»
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-10

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО АДАПТАЦІЇ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ПАНДЕМІЇ COVID-19

Організація охорони здоров'я в Україні в умовах війни та пандемії COVID-19 вимагає адаптивного та гнучкого підходу, оскільки ці кризові ситуації ставлять перед системою охорони здоров'я особливі виклики. Серед суттєвих блокуючих факторів діючої системи є недостатній рівень компетентності медичного персоналу та обізнаності пацієнтів до дій в умовах надзвичайних ситуацій. Це, наприклад, стосується також особливостей навчання в умовах епідемічної кнризи та активних бойових дій у закладах медичного профілю, зниження вимог до прохідного бар'єру для вступу до медичних вишів [1].

Відкритою залишається конкурентоспроможність економіки охорони здоров'я як на національному, так і на глобальному рівнях, та повинна спиратися на розвиток комунальної і приватної медицини. Водночас, медичний персонал має бути захищений урядом і працювати в умовах, що дозволяють швидке працевлаштування та звільнення за спрощеними процедурами. Система охорони здоров'я потребує механізму модернізації на основі постійного оновлення, що сприяє розвитку і веде до позитивних результатів у мінливих умовах [2, с. 13].

Пропозиції щодо організації системи охорони здоров'я та зниження рівня смертності в умовах COVID-19 та воєнного стану мають включати:

– адаптацію діяльності Національної служби здоров'я України (НСЗУ) до умов воєнного стану шляхом фінансування реальних послуг, а не підтримання мережі застарілих закладів;

– оновлення електронного спілкування НСЗУ з юридичними особами та населенням за вимогами воєнного часу – окрім телефону 16–77 надання пам'яток з профілактики та отримання невідкладної та екстренної медичної допомоги;

– сприяння з боку Кабінету Міністрів України та Міністерства охорони здоров'я у створенні (вдосконаленні) інформаційних повідомлень на телебаченні, в мобільному додатку «Дія», на сайтах МОЗ, Центру громадського здоров'я та НСЗУ, спеціалізованих згідно їхніх функцій, з рубриками в яких не тільки, як нині, дублюються рекомендації ДСНС, а розкриваються вимоги до медичної культури населення та алгоритми дій щодо обов'язкого постійного контакту із сімейним лікарем та заключення з ним декларації в умовах війни;

– розміщення на зазначених вебсайтах та в ЗМІ інформації про порядок надання самодопомоги, а також контактних номерів для звернень до екстрених служб у випадках кульових поранень, бойових травм, кровотеч, а також при знаходженні під завалами тощо. Ключовою умовою зменшення смертності населення є своєчасне і повне його інформування владою щодо потреби завчасної евакуації з вірогідних місць бойових дій.

Для воїнів-ветеранів сил оборони України критично важливим є створення в кожній громаді атмосфери потрібності та доброзичливості з боку суспільства, а також відчуття належності до спільноти, яка підтримує та турбується про них. Необхідно усвідомити потребу брати на себе відповідальність за добробут цих людей. Кожен член українського суспільства має жити в умовах, які сприяють груповому навчанню та ефективно карають егоїстичну поведінку. При цьому, боягузтво у захисті держави має розглядатися як одна з форм зради громади і суспільства. Україні потрібно перейти від «спільноти страждальців», яка страждає від нападів рф та дій п'ятої колони, до «спільноти братерства перемоги», яка єдиним фронтом протистоїть викликам.

Для зниження втрат населення необхідно покращити рівень поінформованості громадян про стан справ у країні, зокрема у сфері

охорони здоров’я, шляхом залучення державницьких опозиційних ЗМІ до телеефіру. Важливим також є розгортання на телебаченні та у соціальних мережах проектів, спрямованих на підвищення рівня медичної культури населення на територіях, які контролюються українською владою.

У контексті мережевого суспільства, де інформаційні потоки відіграють ключову роль, уряду актуально визначити пріоритети щодо ефективного управління інформацією про інфікованих та коло контактних осіб. Це включає забезпечення точності, доступності та своєчасності інформації, що має вирішальне значення для протидії поширенню захворювань та зниження ризиків для здоров’я населення.

Для забезпечення ефективності і сили апарату Міністерства охорони здоров’я України, включаючи департаменти охорони здоров’я областей, міст, а також управлінців місцевого самоврядування, які відповідальні за розвиток системи охорони здоров’я, необхідно формувати кадри з використанням кращого досвіду та традицій Великобританії. Це передбачає адаптацію перевірених методів управління та реформ в галузі охорони здоров’я, зокрема таких, як забезпечення високої якості медичного обслуговування та прозорість управлінських процесів.

Суспільству необхідний громадський контроль, який буде відстежувати дії керівників закладів охорони здоров’я та медичного персоналу. Організація такого контролю має на меті підвищення відповідальності та довіри до медичних інституцій, що є ключовим для покращення загального стану системи охорони здоров’я країни.

Література:

1. Міністерство охорони здоров’я України: вимоги для вступників до медичних вишів у 2022 р. URL: http://surl.li/snvuj (дата звернення: 29.01.2024).

2. Талеб Н. Антикрихкість. про (не) вразливе у реальному житті / пер. з англ. Микола Климчук. Київ : Наш формат, 2018. 400 с.

Левіт О. О.
аспірант кафедри інтелектуальної цифрової економіки,
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова
м. Миколаїв, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-11

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК КАТАЛІЗАТОР ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ПРАЦІ В ІНЖИНІРИНГОВИХ СЕРВІСАХ

Штучний інтелект (ШІ) належить до моделювання процесів людського інтелекту машинами, зокрема комп'ютерними системами, що має в собі навчання, мислення, розв'язання проблем, сприйняття і розуміння мови. ШІ має здатність адаптуватися і покращувати свою продуктивність з часом без явного програмування для цього. Його застосування охоплює різні галузі промисловості, від охорони здоров'я і фінансів до транспорту і розваг.

Одним із ключових етапів в історії розвитку штучного інтелекту було створення першої програми ШІ в 1956 році на Конференції у Дартмуті. Відтоді ШІ стрімко розвивався, з вдосконаленням алгоритмів машинного навчання і нейронних мереж. У сучасному світі ШІ використовується різними галузями та має величезний потенціал для підвищення ефективності, що робить його цінним інструментом для підприємств, які прагнуть зберегти конкурентоспроможність у цифрову епоху.

Проблеми застосування штучного інтелекту в інженерії, особливо під час створення складних технологічних систем та продуктів відповідно до вимог клієнтів, є основною темою цієї наукової розвідки. Інжинірингові компанії значною мірою покладаються як на людський капітал, так і на відкриті можливості штучного інтелекту для підвищення універсальності та ефективності наукомістких продуктів. ШІ має потенціал автоматизувати багато завдань, зменшити людське втручання та оптимізувати інженерні процеси, проєктування та дизайнерські рішення, що може підвищити продуктивність та скоротити терміни завершення проєкту. Однак ШІ все ще має багато проблем, перш ніж він зможе повністю розуміти вимоги до замовлень складних

технічних систем та продуктів, сфера, де інженери використовують непересічний досвід та творчість.

Інжинірингові компанії зосереджуються на розробці складних, високотехнологічних і наукомістких продуктів, які відповідають обмеженим можливостям штучного інтелекту. Це головним чином пов'язано з такими факторами: 1) обмеженнями в технології та, як наслідок, обмеженими можливостями промислового виробництва такої продукції; 2) складні взаємодії з іншими галузями через зміни в технологіях; 3) різноманітні вимоги до кінцевого продукту, які можна реалізувати лише за допомогою розуміння людської природи; 4) дотепер нездатність штучного інтелекту створювати інноваційні рішення.

Різні дослідники та практики у великій кількості досліджень зосереджені на впроваджені сучасних методів і можливостей використання ШІ в бізнес-діяльності, але дизайн, розробка та конструювання «розумних» продуктів і рішень у галузях таких як авіаційна та корабельна інженерія з інтенсивним використанням науки є прикладами сфер, де ШІ поставати перед труднощами у розумінні та задоволенні складних і витончених вимог клієнтів [1; 2].

Дизайн та конструювання часто вимагає розуміння не лише технічних аспектів, але й компонентів, орієнтованих на людину, які допомагають кінцевому користувачеві бути задоволеним. Інженери можуть перетворити потреби споживачів на корисні функції та характеристики продукту, оскільки вони мають значний інтелектуальний капітал і широке розуміння галузі знань. Здатність розв'язувати проблеми та здатність орієнтуватися в тонкощах вимог до дизайну є важливими компонентами, які доповнюють можливості ШІ.

Порівняння між штучним інтелектом і людським інтелектом показує взаємодоповнюючий характер їхніх сильних сторін в інжинірингу. Здатність штучного інтелекту передбачати та оптимізувати певні аспекти дизайну та розробки продукту може значно підвищити ефективність і результативність, оскільки він добре справляється з обробкою великих обсягів даних і виявленням закономірностей [3], що є важливим для розуміння тенденцій на ринку та вподобань клієнтів.

Такий особливий підхід притаманний людському інтелекту, особливо інженерному, що вміщує креативність, інтуїцію та емпатію, дозволяє враховувати складні аспекти, орієнтовані на людину, під час розробки нових продуктів. Людські інженери можуть зрозуміти та

передати ці потреби в практичні та матеріальні характеристики продукту. Своєю чергою, ШІ може мати проблеми з усвідомленням тонких нюансів і особливих вподобань клієнтів [4]. Створення рішень, які дійсно орієнтовані на клієнта, залежить від їхньої здатності виконувати запроси та розуміти психологічні та емоційні фактори, які впливають на бажання клієнтів.

У принципі, підхід зі спільним використанням ШІ й людського інтелекту забезпечить переваги обох. Галузі з інтенсивним використанням наукомістких технологій та людської розумової праці можуть постачати продукти, які не лише задовольняють, але й перевершують вимоги клієнтів, використовуючи аналітичну силу ШІ та креативні вміння інженерів, що призводить до успіху та задоволеності на ринку.

Шляхом співпраці з системами штучного інтелекту, інженери спроможні значно поліпшити їх можливості, надаючи контекст, досвід використання знань та творчі розв'язання проблем, які ШІ не може вирішити самостійно. Цей спільний підхід сприяє отриманню більш комплексного та ефективного рішення для врахування вимог клієнтів до складних продуктів, що в кінцевому підсумку призводить до більшої задоволеності клієнтів та підвищення попиту на продукт.

Узагальнюючи, на думку автора, інтеграція ШІ в контексті використання його в інжинірингових компаніях, має кілька ключових переваг або можливостей, що надає поєднання ШІ з розумовою роботою людських інженерів та впровадження його в технологічні процеси компанії, серед яких:

− збільшена продуктивність у конструюванні та дизайні виробів через забезпечення автоматизованої рутинної роботи, впровадження ШІ в алгоритми прийняття рішень на фазі базового проєктування та дизайні, пошуку рішень при детальному проєктування; проведенні симуляції та розрахунку технічних характеристик макета кінцевого продукту;

− нарощування гібридних навичок інженерів, що забезпечує використання широкого спектра програмного забезпечення та цифрових технологій;

− прискорена адаптація до вимог клієнтів щодо якості продукту та його характеристик через параметричну задану відбудову інженерних рішень з наступною оптимізацією інших характеристик продукту;

− поглиблена аналітика даних зібраних за результатом виконання інженерних робіт за проєктами й гнучке коригування процесів

створення нових продуктів з використанням оптимальних рішень та наявної бази знань;

− впровадження технологій ШІ у систему управління компанією з наступною оптимізацією організаційної структури;

− таргетування та привабливе для клієнтів позиціювання власного сервісу з організацією зручних цифрових онлайн платформ для замовлення дизайн-проєктів.

Для найкращого використання ШІ в інжинірингу експерти в цій галузі повинні використовувати багатокомпонентний підхід, поєднуючи традиційні знання з новою технологією, щоб відповідати постійним змінам у галузі.

Інтеграція штучного інтелекту у сферу складного дизайну підготує основу для трансформаційних змін, які покращують ефективність, інноваційність і орієнтованість на клієнта, пришвидшують проєктування та виробництво належної якості, а також створюють новітні технології в технологічному циклі виробництва в рамках «зеленої економіки».

Результати, отримані у цій розвідці, дали корисне розуміння обмежень, з якими зіштовхується ШІ під час інтеграції в компанії з наукомістким виробництвом та дозволити визначити напрямки, де поєднання ШІ надає проривний ефект. Тому, по-перше, синергетичний підхід між експертною оцінкою людського інженерного мистецтва та штучним інтелектом має значний потенціал для розробки продуктів, які відповідають різноманітним потребам клієнтів і приведені в рух технологією. По-друге, створення справді інноваційних і клієнто-орієнтованих рішень можна досягти за допомогою поєднання аналітичних можливостей штучного інтелекту, навичок розв’язання проблем і творчості інженерів, зайнятих наукомістким проєктуванням технологічно-складних систем. Розробка складних продуктів за допомогою штучного інтелекту готується революціонізувати інженерні рішення, роблячи їх більш доступними та ефективними. По-третє, у сфері складного дизайну та розробки продуктів інтеграція штучного інтелекту свідчить про захопливу еру трансформаційних змін, які можуть позитивно вплинути як на галузь, так і на клієнтів. Застосування людських інсайтів разом із потенціалом штучного інтелекту створює умови для створення продуктів наступного покоління, які відповідають змінним вимогам клієнтів.

Література:

1. Regalado R.V. Building Artificial Intelligent (AI) Products that Make Sense. CHIuXiD ‘18: The 4th International Conference on Human-Computer Interaction and User Experience in Indonesia, CHIuXiD ‘18, Yogyakarta Indonesia. New York, USA, 2018. DOI: https://doi.org/10.1145/3205946.3205960 (дата звернення: 29.03.2024).

2. Micu A. et al. The Impact of Artificial Intelligence Use on the E-Commerce in Romania. 2021. Vol. 23. No. 56. P. 137. DOI: https://doi.org/10.24818/ea/2021/56/137 (дата звернення: 29.03.2024).

3. Гойчук В.І., Любомудрова Н.П. Застосування штучного інтелекту для розвитку людського капіталу організації. *Цифрова економіка та економічна безпека.* 2023. № 8 (08). С. 67–73. DOI: https://doi.org/10.32782/dees.8-12 (дата звернення: 29.03.2024).

4. A. De Bruyn et al. Artificial Intelligence and Marketing: Pitfalls and Opportunities. *Journal of Interactive Marketing.* 2020. Vol. 51. P. 91–105. DOI: https://doi.org/10.1016/j.intmar.2020.04.007

Парфентьєва О. Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Національний транспортний університет
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-12

РОЛЬ ІНТЕГРОВАНОГО ПІДХОДУ В ПРОЦЕСІ ПЕРЕХОДУ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ ДО СТАЛОГО ТРАНСПОРТУ ЯК ЗАСОБУ ДОСЯГНЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Сталий транспорт є ключовим для сталого розвитку [4]. Через вагому роль та, відповідно, вплив транспорту на низку цілей сталого розвитку забезпечується або гальмується досягнення Порядку денного та Паризької угоди про зміну клімату. На відміну від таких секторів, як енергетика та водопостачання, які покладаються на показники та цілі сталого розвитку (SDGs) для відстеження ефективності сектора, транспорт не має спеціальної SDG. Тим не менш, транспорт має важливе суспільно-економічне значення, сприяє економічному та соціальному розвитку та є основою суспільного добробуту.

Сучасні транспортні системи перебувають у стані постійних змін, адаптуючись до зовнішнього середовища, ураховуючи нові виклики та впроваджуючи досягнення науково-технічного прогресу, але з позиції сталого розвитку цих змін не достатньо для забезпечення повного переходу до сталого транспорту. Водночас досягнення і результати в цій сфері створюють унікальні можливості для переосмислення систем пасажирських та вантажних перевезень і знаходження сталих рішення для прискорення процесів трансформації на принципово нових засадах.

За офіційним визначенням під сталим транспортом розуміється надання перевізних послуг та використання інфраструктури для мобільності людей і товарів із сприянням економічному і соціальному розвитку на благо теперішніх і майбутніх поколінь безпечним, доступним, ефективним і резильєнтним способом, мінімізуючи викиди вуглецю та інші викиди та вплив на навколишнє середовище [2]. Процес переходу транспортних систем до сталого транспорту як засобу досягнення сталого розвитку передбачає застосування інтегрованого підходу, що ґрунтується на усвідомленні позитивних наслідків і

уникненні або пом'якшенні негативних впливів і потребує реалізації проактивних заходів.

Завдяки своїм природним перевагам та дотримуючись концептуальних засад сталого розвитку, сталий транспорт стає видом економічної діяльності, що: (1) забезпечує мобільність людей і товарів; (2) сприяє викоріненню бідності та зменшенню нерівності шляхом створення робочих місць і забезпечення їхньої доступності; (3) забезпечує продовольчу безпеку; (4) покращує доступ до важливих послуг (охорона здоров'я, освіта, фінанси); (5) забезпечує інклюзивне економічне зростання; (6) розширює можливостей жінок і вразливих груп; (7) сприяє здоров'ю та добробуту; (8) підтримує реалізацію прав людини; (9) через створення умов для взаємодії між громадами, допомагає інтегрувати ринки та економіку, покращує зв'язки між сільськими та міськими територіями, сприяє міжнародній торгівлі та розвитку міжнародних економічних зв'язків, підтримує і покращує ефективність регіональних та глобальних ланцюгів постачання; (10) сприяє торговельній конкурентоспроможності; (11) підвищує стійкість до системних і зовнішніх збоїв, включаючи економічні потрясіння, пандемії, кліматичні катастрофи та екстремальні погодні явища [4]. Водночас економічна діяльність в сфері транспорту має ряд негативних наслідків, які потребують пом'якшення: (1) близько чверті глобальних викидів парникових газів, пов'язаних з енергетикою, генерується транспортним сектором, і, за прогнозами, ці викиди суттєво зростуть у найближчі роки, що ще більше посилить кліматичні зміни; (2) забруднення повітря та шумове забруднення, яке є найбільш вираженим у міських центрах, а також відсутність інфраструктури для немоторизованих видів транспорту, безпосередньо впливають на здоров'я та добробут; (3) смертельні випадки та травми на дорогах, кількість дорожньо-транспортних пригод продовжує зростати; (4) покращений зв'язок сприяє швидкому поширенню інфекційних захворювань, незаконній торгівлі людьми, контрабанді та вимираючим видам, а також підтримує глобальний тероризм і сучасне піратство [3–5]).

Багатостороння ініціатива Світового Банку 2017 року «Стала мобільність для всіх», яка об'єднала учасників транспортно-логістичного сектору на глобальному рівні, сформулювала концепцію сталої мобільності, що базується на чотирьох пріоритетах: (1) універсальний доступ, (2) ефективність, (3) безпека та (4) зелена мобільність. Для реалізації ефективних заходів у напрямі дотримання означених пріоритетів багатостороння ініціатива виявляє лідерство

щодо: (1) збору та оцінки даних, розробки інтегрованої платформи та індикаторів для транспорту, групування інформації та індикаторів навколо узгодженої структури; (2) відстеження та аналізу показників країни щодо сталої мобільності з використанням глобальної системи відстеження транспорту (GTF); (3) розробки показника для глобального рейтингу сталої мобільності – глобального індексу сталої мобільності (GSMI), що вимірює ступінь стабільності системи мобільності певної країни. GTF складається з понад 100 індикаторів вимірювання продуктивності транспортних систем, що охоплюють всі види транспорту, включає набір основних і допоміжних показників та кодифікує визначення сталої мобільності за пріоритетами та цілями галузевої політики, дозволяючи вимірювати ефективність країни окремо та у порівнянні з іншими країнами за такими параметрами [1]. GTF передбачає визначення GSMI, який оцінює ступінь стабільності системи мобільності певної країни та, як зведений показник, дозволяє порівнювати та ранжувати країни за продуктивністю транспортної системи.

Література:

1. Global Mobility Report 2017. Tracking Sector Performance. Sustainable Mobility for All™ (SuM4All). 2017. 107 p.

2. Mobilizing Sustainable Transport for Development: Analysis and Policy Recommendations. United Nations, Secretary-General High-level Advisory Group on Sustainable Transport, 2016. 72 p.

3. Natarajan M. International and transnational crime and justice. Cambridge University Press, 2019. 46 p.

4. Sustainable transport, sustainable development. Interagency report i second global sustainable transport conference, United Nations, 2021. 120 p.

5. United for Wildlife (UW) Transport Taskforce. Buckingham Palace Declaration. 2016. URL: https://unitedforwildlife.org/the-buckingham-palace-declaration/

Радзевич І. Р.
студентка,
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна
Прокопович-Павлюк І. В.
доцентка кафедри статистики,
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-13

РИНОК ПРАЦІ В УКРАЇНІ: АНАЛІТИКА, ЗАГРОЗИ ТА МОЖЛИВОСТІ В УМОВАХ ВІЙНИ

Ринок праці є важливою соціально-економічною категорією, що визначає рівень розвитку економіки та добробут населення. Україна, так само як і багато інших країн, стикається з низкою викликів у цій сфері, особливо в контексті воєнного конфлікту. Ринок праці в Україні зазнає тиску через багатофакторні причини, які включають економічну нестабільність, втрату робочих місць через війну, масову міграцію населення, тимчасове зростання рівня безробіття та погіршення умов праці. Тому дослідження ринку праці в умовах війни є критично важливим для розробки та впровадження ефективних стратегій управління, які повинні бути спрямовані на збереження зайнятості населення, розвиток нових секторів економіки, підтримку та перепідготовку робочої сили, покращення умов праці та соціального захисту працівників.

У ЗУ «Про зайнятість населення» визначено ринок праці як систему правових, соціально-трудових, економічних та організаційних відносин, що виникають між особами, які шукають роботу, працівниками, професійними спілками, роботодавцями та їх організаціями, органами державної влади у сфері задоволення потреби працівників у зайнятості, а роботодавців – у найманні працівників відповідно до законодавства [2].

Одним із основних показників, які характеризують стан ринку праці є зайнятість населення. Рівень зайнятості населення та кількість зайнятого населення України у віці 15-70 років у 2017–2021 рр. представлено також на рис. 1. Наведені дані свідчать про те, що від

початку 2017 р. по 2019 р. помітне зростання показника рівня зайнятості населення, проте незначне, а саме на 1,03% у віці 15–70 років, найбільше значення приросту за аналізований період припадає на вікову групу 35–39 років – 175,1 тис. осіб. Проте, починаючи з 2020 р., рівень зайнятості населення України суттєво зменшується, а саме у 2021 р. показник зайнятості населення у віці 15–70 років у порівнянні з 2017 р. зменшився на 2,9%.

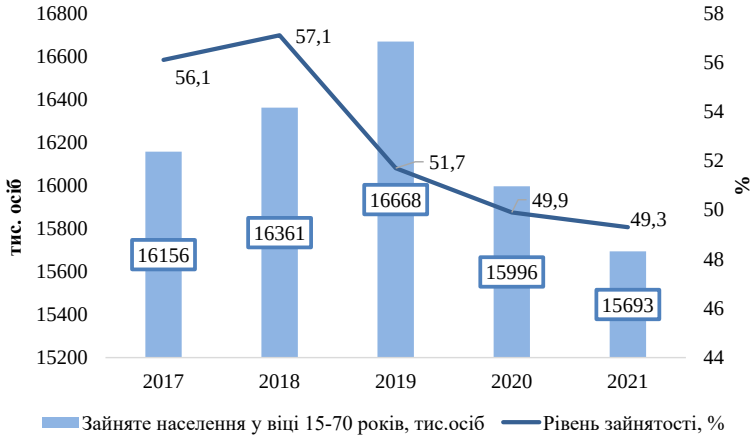

Рис. 1. Рівень зайнятості та кількість зайнятого населення України у віці 15–70 років у 2017–2021 рр.

Джерело: [1]

Вважаємо, що зменшення даного показника у 2020 р. могло бути зумовлене пандемією COVID-19, адже запровадження карантинних обмежень призвело до припинення роботи багатьох підприємств, як наслідок, масштабне звільнення працівників у різних галузях економіки. Крім пандемії, Україна стикнулася зі складними політичними та економічними викликами, такими як збройний конфлікт на сході України та виклики економічної нестабільності, що суттєво погіршили ситуацію на ринку праці.

Наступним важливим показником під час аналізу ринку праці є рівень безробіття. Тенденцію рівня безробіття в Україні до початку повномасштабного вторгнення (2017–2021 рр.) наведено на рис. 2.

На рис. 2 помітно, що рівень безробіття населення України від початку 2017 р. мав позитивну динаміку до зниження, у 2019 р. даний

показник знизився на 5,8% у порівнянні з 2017 р. Проте у 2020 р. рівень безробіття в Україні почав помітно зростати, що зумовлено спадом рівня зайнятості населення за аналогічний період. У 2020–2021 рр. в Україні загальна кількість недовикористаної робочої сили віком 15–70 років (з урахуванням неповної зайнятості, пов'язаної з тривалістю робочого часу, безробітного населення та потенційної робочої сили) становила біля 1,9 млн осіб., рівень недовикористання робочої сили – 10,5 відсотків. Варто відзначити, що приблизно половина потенційної робочої сили перебували в стані незайнятості 12 місяців і більше, що суттєво загострює ризики довготривалого безробіття [5, с. 25].

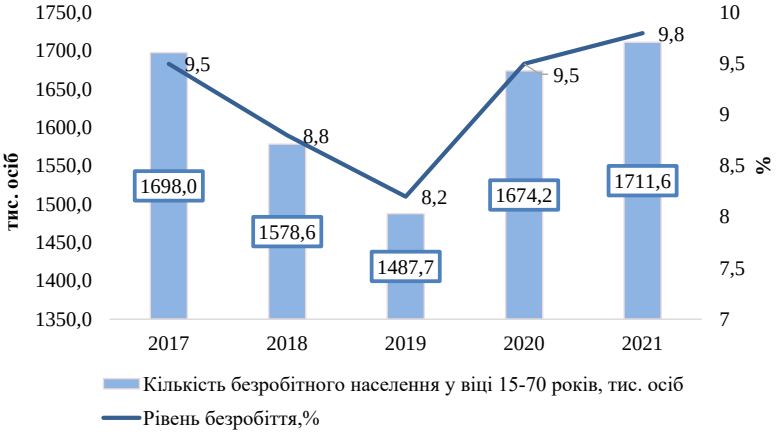

Рис. 2. Рівень безробіття та кількість безробітного населення України у віці 15–70 років (за методологією МОП) у 2017–2021 рр.

Джерело: [1]

Протягом 2022 р. ринок праці України зіштовхнувся з різними випробуваннями, однак відсутність статистичних даних значно обмежує можливості оцінки реального стану та характеру змін, що відбуваються на ринку праці України. Проте за ініціативи різних інституцій України та світу проводяться дослідження, що вивчають основні зміни, що відбувалися на ринку праці України протягом 2022 р.

За результатами опитування підприємства «Український бізнес під час війни» [3], війна суттєво вплинула на рівень завантаження

виробничих потужностей підприємств України протягом травня-грудня 2022 р. Динаміку завантаження підприємств представлено на рис. 3.

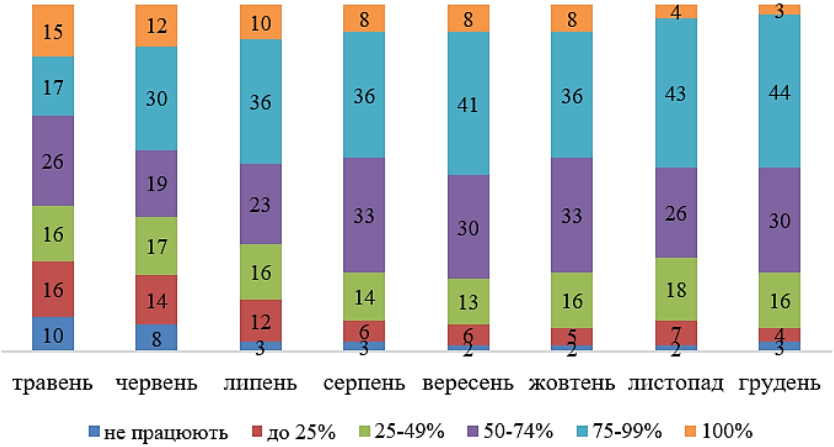

Рис. 3. Вплив війни на діяльність підприємств (травень-грудень 2022 р.), %

Джерело: [4]

Згідно з результатами опитування, частка підприємств, які використовують виробничні потужності на рівні від 75% до 99%, збільшилася з 17% у травні до 44% у грудні 2022 року. У той же час, спостерігалося зменшення кількості підприємств, які працюють з використанням менше 25% виробничих потужностей, з 16% до 4%. Це свідчить про поступову адаптацію підприємств до умов воєнного стану.

Враховуючи ситуацію на ринку праці України у період війни, варто виокремити ключові загрози, які перешкоджають сталому розвитку даного ринку. Варто брати до уваги проблеми, що сформувались ще до періоду воєнного стану та набули особливого загострення під впливом дії багатьох факторів війни.

Вважаємо, що найбільшою загрозою для ринку праці України в період війни є посилення тиску на ринок праці внаслідок бойових дій. Адже результатом воєнних дій є скорочення найціннішого ресурсу кожної країни – людського потенціалу. Найтяжчою ціною для України

стають незворотні людські втрати. Також серйозною соціально-економічною проблемою є масові вимушені переселення. Перелічені загрози для трудової сфери відображаються у падінні рівня життя населення, у збільшенні економічного навантаження на працюючих та у скороченні надходжень до бюджету держави загалом.

У період воєнних дій та часи повоєнного відновлення заходи державної політики у сфері збереження та використання людського капіталу мають бути максимально ефективними. Стабілізація ринку праці у післявоєнний період є важливим завданням, зважаючи на виникнення нових груп населення, які постраждали від збройного конфлікту, внутрішньо переміщених осіб та людей з обмеженими можливостями. Вважаю, що спеціальні потреби цих груп населення мають бути враховані при плануванні та впровадженні нових заходів щодо покращення теперішнього стану ринку праці в Україні. Збільшення рівня зайнятості та зменшення рівня безробіття мають стати основними питаннями повоєнної відбудови.

Література:

1. Державна служба статистики України: веб-сайт. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 15.03.2024).

2. Закон «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 № 5067-VI (чинний). URL: https://ips.ligazakon.net/document/TM045198 (дата звернення: 20.01.2024).

3. Нове щомісячне опитування підприємств «Український бізнес під час війни». Випуск № 8 (12.2022). Інститут економічних досліджень та політичних консультацій: веб-сайт. URL: ier.com.ua/files/Projects/2023/TDF/ilovepdf_merged-6.pdf (дата звернення: 02.03.2024).

4. Судаков М. О., Лісогор Л. М. Ринок праці України 2022–2023 рр., стан, тенденції та перспективи: веб-сайт. URL: https://drive.google.com/file/d/1Y4z8jRnZIacdUdUsRb41LaFhM_RTmYvP/view?usp=sharing (дата звернення: 01.03.2024).

5. Чернявська О. В. Ринок праці: навчальний посібник. 2-ге видання, перероблене та доповнене. Центр учбової літератури, Київ, 2013. 25 с.

Радкевич Д. О.
аспірант кафедри економіки,
Вищий навчальний заклад
«Університет економіки та права "КРОК"»
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-14

СТРАТЕГІЇ РЕПАТРІАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ МІГРАНТІВ: ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ДЛЯ ЗБАГАЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Міграція в Україні характеризується значними викликами та можливостями. Останні події підкреслили важливість аналізу міграційних процесів у країні та пошуку ефективних шляхів репатріації. Міграція впливає на розвиток країни як причина, наслідок та каталізатор, відіграючи ключову роль у досягненні цілей сталого розвитку. Україна має велику діаспору, чисельність якої сягає до 20 мільйонів осіб, 1,36 мільйона внутрішньо переміщених осіб (ВПО) та 1,3 мільйона трудових мігрантів, які вносять вагомий вклад у економіку країни через грошові перекази, що складають десять відсотків ВВП [5].

В рамках світової ініціативи Показників Управління Міграцією (MGI) було розроблено профіль країни, який надає українській владі уявлення про політичні важелі, які можуть бути використані для покращення та зміцнення управління міграцією. Цей профіль забезпечує засоби для порівняння політики управління міграцією з найкращими міжнародними практиками та дозволяє урядовим органам оцінювати свої програми та сприяти стратегічному плануванню. Понад 90 показників профілю допомагають у визначенні напрямків від боротьби з торгівлею людьми до управління кордонами, від спілкування держави з громадянами, які бажають повернутися з-за кордону, до доступу нерегулярних мігрантів до охорони здоров'я, та від партнерства з приватним сектором до інтеграції потенціалу розвитку міграції в національні стратегічні політики [4].

Людський капітал виступає як ключовий елемент у зміцненні обороноздатності країни та її відновленні після конфліктів, а також

служить основою для продовження інтеграції України в європейське співтовариство. Значення розвитку людського потенціалу, як основи для економічного та соціального прогресу, важко переоцінити. Це передбачає підтримку та розвиток особистості, її здібностей та компетенцій, перетворення людини на активного учасника економічних процесів [1].

У світлі вищевказаного, українське керівництво визнає актуальність і пріоритетність питання розвитку людського капіталу, що знайшло відображення у прийнятті Стратегії людського розвитку. Основою цієї стратегії є визначення ключових напрямків діяльності у таких сферах, як покращення медичного обслуговування та демографічної ситуації, розвиток освіти, науки, культури та спорту, забезпечення гендерної рівності, а також підвищення життєвого рівня громадян.

В умовах війни, виникає необхідність адаптації Стратегії до нових реалій, з огляду на значні виклики, зокрема, втрату частини людських ресурсів через вимушену міграцію. Пріоритетами у цьому контексті є не лише відновлення та розвиток внутрішнього людського потенціалу, але й залучення уваги до важливості психологічної підтримки, реінтеграції вимушених переселенців, та створення умов для їх активної участі в процесах відбудови країни та її подальшого розвитку [3].

На сучасному етапі процес реінтеграції трудових мігрантів в Україні здійснюється без безпосередньої участі державних структур, базуючись переважно на індивідуальних рішеннях мігрантів щодо повернення додому та їхніх особистих зусиллях з адаптації. Важливим фактором є також міграційна політика країн, що приймають, які, маючи власні інтереси у залученні робочої сили з України, можуть адаптувати свої законодавчі норми таким чином, що українські мігранти залишаються там на триваліший час. Це, в свою чергу, ставить під загрозу можливість України залучати цей людський капітал для власного розвитку.

Яскравий приклад цього – міграційні реформи в Польщі, що були спрямовані на компенсацію власних демографічних втрат через еміграцію своїх громадян до більш розвинутих країн Європи, що спричинило збільшення притоку українських мігрантів.

У контексті соціально-економічних труднощів, з якими Україна стикається на шляху розвитку, необхідність в революційних змінах для повернення та інтеграції трудових мігрантів може виявитися

занадто ризикованою. Раптові зміни можуть спровокувати нові економічні виклики, зокрема, зростання безробіття та зниження життєвого рівня громадян [2].

Таким чином, постає необхідність комплексного підходу до розвитку людського капіталу, що включає підтримку здоров'я населення, забезпечення якісної освіти, підтримку науки та інновацій, а також соціальну захищеність і підвищення рівня життя громадян, що стане фундаментом для стійкого розвитку України в майбутньому.

Для ефективної реінтеграції трудових мігрантів в Україні пропонуються наступні кроки. Початок має бути покладено з детального вивчення потреб мігрантів та стимулів для їх повернення, включно з соціальними, економічними, та освітніми аспектами. На основі аналізу слід розробити комплексну стратегію, яка охоплює соціальну підтримку, освіту, перекваліфікацію, зайнятість та психологічну допомогу. Важливо також створити умови для розвитку бізнесу та залучення інвестицій для стимулювання економічного зростання та створення робочих місць. Розвиток інфраструктури та доступ до якісних соціальних служб покращить умови життя і сприятиме адаптації мігрантів.

Необхідний перегляд законодавства для кращого захисту прав мігрантів та стимулів для їх повернення. Співпраця з країнами прийому для розробки спільних програм реінтеграції, інформаційна підтримка через онлайн-платформи та центри підтримки, програми соціальної інтеграції, та психологічна допомога також є ключовими. Завершальним кроком стане моніторинг та оцінка програм для їх оптимізації. Ці заходи мають бути спрямовані на створення сприятливих умов для повернення мігрантів, використання їх потенціалу для відновлення та розвитку України.

Впровадження цих кроків вимагатиме координованих зусиль уряду, неурядових організацій, міжнародних партнерів та самої мігрантської спільноти. Однак, реалізація цього комплексного підходу матиме важливу роль у стабілізації соціально-економічної ситуації в країні, покращенні демографічної обстановки, та в кінцевому підсумку, сприятиме прискоренню процесів відновлення та розвитку України після війни. Залучення трудових мігрантів до відновлення країни не лише допоможе вирішити питання дефіциту робочої сили, але й значно посилить потенціал для економічного зростання, забезпечивши водночас соціальну стабільність.

Література:

1. Богдан Т. Як повернути українських біженців додому після війни. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2022/12/28/695503/

2. Новікова О., Залознова Ю, Азьмук Н. Відновлення людського капіталу України у післявоєнний період з використанням переваг цифровізації. *Журнал європейської економіки*. Жовтень – грудень 2022. Том 21. № 4 (83). С. 490–427.

3. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 14 травня 2021 року «Про Стратегію людського розвитку» Указ Президента України № 225/2021. URL: https://www.president.gov.ua/documents/2252021-39073

4. International Organization for Migration. Migration – "A Cause, Consequence and Catalyst of Development in Ukraine". URL: https://www.iom.int/news/migration-cause-consequence-and-catalyst-development-ukraine

5. Migration Data Portal. Ukraine key figures 2023. URL: https://www.migrationdataportal.org/sites/g/files/tmzbdl251/files/2023-02/ukraine-key-figures-2023.pdf

СЕКЦІЯ 2. СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Герасімова О. А.
науковий співробітник відділу розвитку інфраструктури,
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-15

ОСНОВНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ ПІД ЧАС ТРИВАЮЧОЇ АГРЕСІЇ ТА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

Аналіз руйнувань системи охорони здоров'я України внаслідок повномасштабного вторгнення росії 24.02.2022 року та порівняння з іншими країнами на території яких відбувались та продовжуються військові дії високої інтенсивності, показав, що за останні десятиліття з такими загрозами та викликами не стикалась жодна країна в світі. Тому Урядом ще в червні 2022 року було представлено проект повоєнного відновлення системи охорони здоров'я на 2022–2032 роки [1].

В попередні роки фінансування системи охорони здоров'я України ніколи не було достатнім. Тому більшість коштів, що виділялись, припадала на поточні витрати. Проте сьогодні внаслідок військових дій значна частина медичної інфраструктури є втраченою, а сотні тисяч мешканців залишаються без належної медичної допомоги. Обсяги фінансових втрат на червень 2022 року оцінювались Урядом щонайменше у 35 млрд гривень [1, с. 4]. За півтора наступних роки ця сума зросла в рази. Без перебільшення це є викликом міжнародного рівня. Навіть військові дії на території Сирії у 2016–2017 роках, що мали в цей період найвищу інтенсивність з початку конфлікту, та внаслідок яких було пошкоджено медичну інфраструктуру, були вдвічі нижчі за інтенсивність бойових дій на території України у 2022–2023 роках (табл. 1). Це стосується як застосування вогнепальної зброї, так і застосування важкого озброєння – РСЗО, артилерії, нанесення авіаударів. Крім того, в жодному з конфліктів до цього не

застосовувались ФАБ великої потужності, безпілотні літальні апарати, крилаті та балістичні ракети. Порівняно з іншими країнами Україна мала найбільшу кількість зруйнованих об'єктів (у перерахунку на рік ведення бойових дій) та втрат медичних працівників.

Таблиця 1

Руйнування системи охорони здоров'я України з початку повномасштабного вторгнення росії 24.02.2022 року

	Зруйновано закладів охорони здоров' я	**медичні працівники**			**обстріли**	
		вбито	**взято в полон**	**поранено**	**вибухова зброя**	**вогнепальна зброя**
Україна:						
до повномасштабного вторгнення (1.01.2016-23.02.2022)	1	3	0	7	3	1
24.02.2022-30.06.2022	315	33	50	42	230	260
1.07.2022-31.12.2022	227	45	14	17	183	214
1.01.2023-30.06.2023	115	73	1	48	141	118
1.07.2023-31.12.2023	75	50	0	33	89	64
Довідково:						
Сирія (2016 рік)	*280*	*137*	*2*	*107*	*227*	*30*
Сирія (2017 рік)	*49*	*83*	*1*	*18*	*100*	*16*

Джерело: складено автором на основі даних Управління з координації гуманітарних справ (Office for the Coordination of Humanitarian Affairs – OCHA). URL: https://mapaction-maps.herokuapp.com/health та звітів військових адміністрацій

Менше з тим, сьогодні Україна сама демонструє світові успішний досвід функціонування системи охорони здоров'я в умовах триваючої агресії. Проте в найближчій перспективі внаслідок бюджетних обмежень буде важко підтримувати достатній рівень фінансування медичної системи. Крім того, основною проблемою для стабільного функціонування соціальної інфраструктури залишається наявність загрози постійних обстрілів не лише областей, що знаходяться в безпосередній близкості до лінії фронту, а й тилових регіонів.

Які ж виклики сьогодні постали перед медичною системою?

Перше – це руйнування медичних закладів на територіях, що перебували або продовжують перебувати під окупацією, або прилеглих до лінії фронту. Це призводить до внутрішнього переміщення не лише мешканців регіону, а й медиків, що працювали в зруйнованих агресором медичних установах.

Друге – це зростання навантаження на медичні заклади в регіонах, що прийняли значну кількість переміщених осіб.

Третє – відсутність доступу до якісної медичної допомоги вразливих груп населення у регіонах з ризиком постійної руйнації інфраструктурних об'єктів, що провокує зростання інфекційних захворювань (туберкульозу, гепатитів, ВІЛ та ін.) та хронічних хвороб. До цього слід додати руйнування супутньої інфраструктури – аптечних установ, що ускладнює доступ до придбання необхідних ліків, особливо тих, що надаються на безоплатній основі чи за пільговими цінами.

В той же час нові виклики створюють умови для нових можливостей розвитку медичної інфраструктури в умовах війни.

По-перше, створення мобільних бригад медиків на волонтерських засадах створює умови для покращення доступу населення до медичних послуг.

Такі бригади зазвичай складаються з лікаря загальної практики сімейної медицини, ендокринолога, терапевта, спеціалістів УЗ – діагностики, психотерапевта-психолога, гінеколога, медичної сестри. Мобільні бригади оснащені діагностичним обладнанням (портативним УЗД та ЕКГ апаратом експертного класу), що дозволяє надавати консультаційні послуги, а також сучасними портативними приладами для швидкого визначення лабораторних показників (аналізи крові та сечі). також такі бригади можуть надавати послуги з вакцинації дітей за календарем щеплень. Після консультації лікаря за показами видаються безкоштовні ліки за призначенням лікаря. Мобільні медичні бригади для надання якісної медичної допомоги внутрішньо переміщеним особам та вразливим верствам за програмою Міжнародної Організації з Міграції (МОМ) в Україні (одним з напрямків діяльності якої є надання доступу до медичної допомоги та заходів у сфері психічного здоров'я та психосоціальної підтримки) [2]. Так лікарі фонду "Альянс громадського здоров'я" допомагають жителям деокупованої Херсонщини. Програма також дозволяє залучати приватні медичні центри для надання медичної допомоги. Наприклад, Вінницька мережа медичних центрів MED OK взяла участь у програмі МОМ, мета якої надання безкоштовних та якісних медичних послуг мобільними бригадами, які їздять у віддалені

міста та села Вінницької області, що допоможе частково зняти навантаження з районних центрів первинної медико-санітарної допомоги (ЦПМСД), що виникло внаслідок суттєвого збільшення кількості пацієнтів за рахунок тимчасово переміщених осіб. Аналогічно організовані мобільні стоматологічні бригади за підтримки закордонних урядів та благодійних організацій.

Іншим напрямком діяльності МОМ в Україні є забезпечення лікарень та ЦПМСД необхідними ліками і матеріалами у зв'язку зі збільшенням навантаження на медичну систему в регіонах, що прийняли велику кількість ВПО.

Очевидно, що потреба в мобільних бригадах буде й після закінчення військових дій в середньостроковій перспективі, оскільки в малонаселених районах повноцінне відновлення лікарень може бути недоцільним, а амбулаторій чи закладів сімейної практики – неможливим через брак медичних працівників. Тож діяльність таких бригад повинна бути унормована не лише на період воєнного стану та півріччного терміну після його закінчення, а й на більш довгий період, виходячи з особливостей місцевих громад.

Другий напрямок, що буде актуальним довгий період часу – розвиток мобільних ДНК-лабораторій.

Також потребує врегулювання питання надання медичних послуг військовими медичними закладами. На сьогодні Міністерством охорони здоров'я та керівництвом медичних служб Збройних сил узгоджено позицію, що в умовах воєнних дій медична допомога з боку військових медиків може надаватися як військовослужбовцям, так і цивільному населенню. Проте така потреба може залишатись і після закінчення бойових дій за відсутності цивільної медичної інфраструктури. Отже відповідні зміни мають бути закріплені законодавчо.

Наявність великої кількості громадян (військових та цивільних), що потребують і потребуватимуть реабілітаційної допомоги та протезування, вимагатиме збільшення видатків на створення реабілітаційних центрів, збільшення державного замовлення на підготовку відповідних спеціалістів, зміни переліку процедур, обстежень, допомоги за програмою медичних гарантій. Хоча Національна служба здоров'я України щорічно постійно розширює перелік медичних послуг, проте вони не в повній мірі відображають реальні пріоритетні потреби, що набувають першочергового значення в умовах війни та у пост-воєнний період (лікування травм, опіків, реабілітація, послуги з психічного здоров'я). Це стосується як пакетів послуг, так і переліку ліків, що

підпадають під програму реімбурсації. Крім того, потрібно забезпечити забезпечити державні гарантії щодо надання безкоштовних медичних послуг для ветеранів, наприклад надання стоматологічної допомоги (лікування і протезування), фінансування якої сьогодні відсутнє у Програмі медичних гарантій.

Також в середньостроковій перспективі потрібно суттєво доповнити перелік ліків, що підпадають під реімбурсацію (наприклад, ліки, що використовуються при посттравматичному стресовому розладі, потребують негайного введення до переліку) та провести реєстрацію ліків для паліативної допомоги, що використовуються у ЄС та наразі є забороненими в Україні.

Література:

1. Проект Плану відновлення системи охорони здоров'я України від наслідків війни на 2022–2032 роки. Версія 2.4 (від 21.07.2022 року). 143 с. URL: https://www.kmu.gov.ua/news/uriad-predstavyv-proekt-planu-vidnovlennia-systemy-okhorony-zdorovia

2. IOM Україна. URL: https://ukraine.iom.int/uk/mom-v-ukrayini

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Скиба Г. І.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і оподаткування,
Навчально-науковий інститут управління, економіки та бізнесу
Міжрегіональної Академії управління персоналом
м. Київ, Україна
Когут Є. О.
здобувач вищої освіти,
Навчально-науковий інститут управління, економіки та бізнесу
Міжрегіональної Академії управління персоналом
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-16

ПОТОЧНІ БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ: ВИЗНАННЯ ТА ПОРЯДОК ОЦІНКИ

Оцінка активів історично вважалася лише одним з аспектів бухгалтерського обліку. Проте з появою нових економічних реалій, таких як розвиток ринкових відносин і формування різноманітних економічних структур у сільському господарстві, це питання набуває більшої актуальності. Разом із зростанням різноманітності підприємств у сфері власності та інфляційних процесів, необхідність ефективної оцінки активів стає дедалі важливішою.

Запровадження П(С)БО 30 «Біологічні активи» [3] є ключовим кроком у цьому напрямку. Це стандарт, який визначає принципи обліку, оцінки та звітування про біологічні активи, що мають суттєве значення для сільськогосподарських підприємств. Він враховує специфіку сільського господарства, де біологічні активи, такі як рослини та тварини, є основними засобами виробництва, і надає рекомендації щодо їх оцінки та відображення у фінансовій звітності. Отже, ця тенденція до ускладнення оцінки активів відображає реальні економічні виклики, з якими стикаються сільськогосподарські підприємства, і вимагає від них більшої уваги до методів оцінки та звітування про свої активи.

Методична оцінка біологічних активів під час надходження та списання є важливою частиною фінансового управління, що регулюється П(С)БО 30 «Біологічні активи» та Методичними рекомендаціями № 1315. Вибір оптимального методу оцінки є ключовим аспектом організації бухгалтерського обліку в сільському господарстві.

Розглянемо різні методи економічної оцінки, що використовуються у бухгалтерському обліку. Біологічні активи можуть бути оцінені за справедливою вартістю після врахування різних факторів, таких як витрати, пов'язані з приведенням активу в експлуатований стан, очікувані витрати на момент продажу та інші. Ці методи застосовуються при первісному визнанні, отриманні безоплатно, внесках, обміні, перетворенні ліквідних активів у довгострокові та на дату балансу.

Важливо врахувати, що оцінка біологічних активів має значний вплив на фінансовий стан підприємства. Неправильно обрана методика може призвести до недооцінки чи переоцінки активів, що вплине на вирішення стратегічних питань управління. Тому вибір оптимального методу оцінки є важливим завданням для керівництва підприємства, що потребує уважного аналізу та врахування всіх факторів, які впливають на фінансові результати.

У міжнародному стандарті 41 «Сільське господарство» [2] встановлено умови для визнання активів об'єктами обліку. Ці умови стверджують, що актив може бути визнаний як об'єкт обліку, якщо здійснюється отримання контролю над ним або пов'язаними з ним майбутніми економічними вигодами, або якщо існує можливість достовірної оцінки його вартості.

Ця умова відображає сутність процесу визнання активів у фінансовому обліку. Вона підкреслює необхідність наявності контролю над активом або можливості отримання майбутніх економічних вигод від його використання. Крім того, вона вказує на важливість достовірної оцінки вартості активу, що є ключовим аспектом фінансового звітування.

Цей стандарт створено з метою забезпечення єдності та стандартизації у визнанні та обліку активів у сільському господарстві. Він враховує специфіку галузі та встановлює чіткі критерії для визнання активів, що сприяє підвищенню якості фінансової звітності та довірчості фінансових даних для зацікавлених сторін.

Для вітчизняних підприємств зазначені критерії детально описані у Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку біологічних

активів [27] та зображені у вигляді схеми на рисунку 1. Виконання визначених умов вимагає їх відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності за конкретною вартістю.

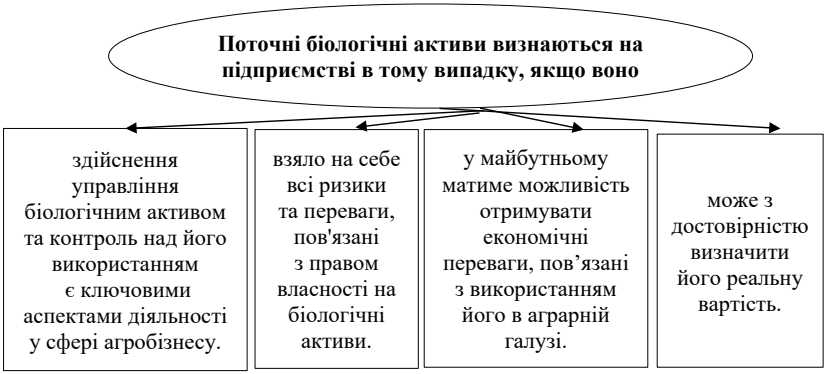

Рис. 1. Ключові ознаки визнання поточних біологічних активів
Джерело: авторська розробка

При цьому можливість отримання економічних вигод від використання біологічного активу можна оцінити, враховуючи стан його фізичних характеристик. Це важливий аспект у визначенні ефективності використання активів та визначенні їхньої вартості в бухгалтерському обліку.

Ці методичні рекомендації відображають специфіку сільського господарства та встановлюють стандарти для визнання та оцінки біологічних активів. Вони допомагають підприємствам забезпечити точність та достовірність фінансової звітності, а також забезпечують однакове розуміння процесів обліку біологічних активів для всіх зацікавлених сторін.

Відповідно до П(С)БО 30, проведення оцінки біологічних активів передбачено за їх первісною та справедливою вартістю. У загальному підході до бухгалтерського обліку біологічних активів основна увага приділяється їх відображенню за справедливою вартістю на дату балансу. У випадках, коли встановлення справедливої вартості неможливе, актив оцінюється за його первісною вартістю. Первісна вартість розраховується як сума коштів, витрачених на придбання (купівельну вартість), або на виготовлення активу, включаючи суми,

сплачені за транспорт та інші витрати, необхідні для запуску виробничого процесу.

Біологічні активи зазвичай відображаються у фінансовій звітності за їх справедливою вартістю. Проте, якщо на дату складання балансу встановлення справедливої вартості неможливе або підприємство оподатковується податком на прибуток, активи можуть бути визнані та відображені за первісною вартістю. Однак, це правило не стосується поточних біологічних активів рослинництва, які у звітності визнаються як незавершене виробництво відповідно до П(С)БО 9 «Витрати».

Законодавчо також передбачено можливість оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції рослинництва за справедливою, первісною та виробничою вартістю, при цьому кожен метод застосовується за певних умов. Оцінка біологічних активів передбачає їх відображення як у вартісному, так і у кількісному виразі, що дозволяє отримати повну картину їхньої вартості та обсягу.

При обліку надходження біологічних активів їх зараховують на баланс підприємства за їх первісною вартістю, яка формується з фактичних витрат, понесених при їх отриманні, і залежить від методу їхнього надходження. Оцінка за первісною вартістю може проводитися, якщо неможливо достовірно визначити їх справедливу вартість. У цьому випадку довгострокові біологічні активи оцінюються на дату балансу за первісною вартістю з урахуванням зносу та втрат від зменшення корисності відповідно до П(С)БО 7. Щодо поточних біологічних активів, їх оцінюють за первісною вартістю до того моменту, коли буде можливо визначити їх справедливу вартість. У випадку, якщо технологічний процес створення цих активів не завершений, їх відображають як незавершене виробництво й оцінюють за виробничою собівартістю.

З вище зазначеного можна зробити висновок, найбільш передбачуваним і перспективним підходом до оцінки поточних біологічних активів є їх оцінка за справедливою вартістю. Однак, на сьогодні використання цього методу є складним, оскільки на ринку майже немає активності, а також відсутній чіткий нормативний контроль над цією процедурою. Впровадження методичної та обгрунтованої оцінки допоможе оптимізувати витрати підприємства та підвищити рівень його ефективності у виробництві. Для сільськогосподарських підприємств особливо важливо приділити значну увагу формуванню облікової політики, зокрема у розділі, що стосується

визначення оцінки біологічних активів (зокрема, справедливої вартості) та методів їх розрахунку.

Література:

1. Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (з врахуванням останніх змін, внесених Законом України № 663-VII від 24.10.2013 р.).

2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 41 «Сільське господарство» від 01.01.2012 р.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 року № 790 (з врахуванням змін і доповнень).

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Герасімова О. А.
науковий співробітник відділу розвитку інфраструктури,
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-17

ЗАГАЛЬНІ ПІДХОДИ ЩОДО ІНДЕКСАЦІЇ ТАРИФІВ НА МЕДИЧНІ ПОСЛУГИ ЗА ПРОГРАМОЮ МЕДИЧНИХ ГАРАНТІЙ НСЗУ

Кабінет Міністрів України 22.12.2023 затвердив постанову «Деякі питання реалізації програми державних гарантій медичного обслуговування населення у 2024 році» [1], а також специфікації та умови закупівлі за напрямами медичної допомоги, які надаватимуться за Програмою медичних гарантій (ПМГ) у 2024 році [2].

Ще в січні 2022 року Уряд встановив розмір базової зарплати медикам: не менше ніж 20 000 гривень для лікаря та 13 500 гривень для медичної сестри. Медики, які працюють повний робочий день, не повинні отримувати зарплату нижче цього рівня [3]. Це дозволило збільшити виплати для лікарів первинної ланки у півтора рази по відношенню до середньої заробітної плати по країні. Проте внаслідок повномасштабного вторгнення 24.02.22 реальна заробітна плата у 2022 році знизилась, а тарифи на державне фінансування пакетів медичних послуг залишились незмінними.

При розрахунку розміру державного відшкодування за надання медичних послуг в межах пакетів використовуються як базові капітаційні ставки, так і вагові коефіцієнти та глобальні ставки. Під час щорічного перегляду базові капітаційні та глобальні ставки повинні бути скориговані на рівень інфляції. Так у 2021 році при перерахунку базової капітаційної ставки за пакетами надання допомоги в стаціонарних умовах було застосовано індекс споживчих цін (ІСЦ) для охорони здоров'я. Проте такий загальний індекс при застосуванні до

різних пакетів буде мати неоднакове значення. Для мобільних бригад при застосуванні глобальної ставки більше значення може мати коливання курсу, бо від цього залежить вартість паливо-мвстильних матеріалів (ПММ) та ціна на ремонт і закупівлю спеціалізованих машин швидкої допомоги. Для центрів діагностики значення може мати зміна вартості електроенергії та послуг з водопостачання. Тобто для кожного надавача послуг повинен враховуватись «особистий» споживчий кошик. Його структура буде різною для приватної лабораторії, діагностичного центру, лікарні або приватного сімейного лікаря. В будь-якому випадку при щорічному затвердженні тарифів для поточного року потрібно враховувати інфляційні процеси, що відбулися за попередній рік.

Тобто, для вирахування «справедливої індексації», потрібно мати структуру витрат різних провайдерів за типами:

− заробітна плата (для розрахунку варто використовувати ІСЦ);

− комунальні платежі (індекс цін на відповідні платежі);

− витрати на ПММ (індекс цін на ПММ);

− витрати на реактиви та препарати (індекс фармацевтичної продукції та/або зміни валютного курсу);

− амортизація обладнання (індекс цін на амбулаторні послуги та/або зміни валютного курсу);

− витрати на перебування пацієнтів в стаціонарі (індекс цін на продукти харчування) тощо.

При затвердженні тарифів зміни валютного курсу потрібно враховувати за наявності значної частки витрат на товари іноземного походження, наприклад є вимоги до лікарень мати певні запаси ліків для надання стаціонарної допомоги, або стоматологічні кабінети користуються переважно імпортними матеріалами та розходними матеріалами.

Питання «справедливої індексації» стосується також оплати лікарів-інтернів, що проходять стажування на базі медичних установ комунальної форми власності. Формально, їх оплата прив’язана до рівня мінімальної заробітної плати, до якої застосовується коригувальний коефіцієнт 1.22. Проте така оплата праці призводить до того, що рівень винагороди інтернів, що мають вищу освіту, є меншим від оплати праці середнього медичного персоналу у 1,7 разів.

Оплата праці медичних працівників на територіях активних бойових дій, включених до переліку територій, на яких ведуться (велися) бойові дії також повинна бути відповідно винагороджена. Хоча формально в Порядку реалізації ПМГ відсутні згадки про

збільшення виплат медичним працівникам на територіях, де ведуться бойові дії, такі доплати унормовуються постановами КМУ (№ 28 від 13 січня 2023 р., № 482 від 12.05.2023 р. та № 159 від 13.02.2024). Проте рівень доплат є неспівставним з ризиком, на який наражають себе медичні працівники в зоні бойових дій. Такий рівень оплати суттєво відрізняється від доплат бойових медиків, проте юридичний статус останніх досі не врегульований, а базові виплати в госпіталях не відрізняються від цивільних медичних закладів.

Програма медичних гарантій юридично врегульовує лише базову оплату праці. Проте вона не враховує досвід лікарів, стаж, науковий ступінь тощо. Доплати за ці знання покладаються на місцеву владу, що призводить до зрівнялівки на місцях і демотивації медиків. Крім того, різні громади (особливо в сільських районах) мають різні фінансові можливості і не здатні забезпечувати подібні виплати, що відображається на якості обслуговування.

При розрахунку тарифів на пакети медичних послуг для більшості пакетів на 2023 та 2024 рік була відсутня індексація існуючих тарифів.

Так базова річна ставка у розрахунку на 1 пацієнта для пакету первинної медичної допомоги з урахуванням інфляційних процесів (проіндексована) повинна бути вища за існуючу на 250 грн, для ЕМД на випадок надання послуги – на 88 грн, якщо брати до уваги зростання споживчих цін та послуг системи охорони здоров'я та амбулаторних послуг. При цьому підняття тарифів для високоспеціалізованої допомоги у 2023 та 2024 році все одно не покривало інфляцію і базова ставка госпітальної високоспеціалізованої допомоги була у 2024 р. майже на 1050 гривень нижче, ніж якби вона була проіндексована на рівень інфляції (табл. 1).

Ще більші розбіжності виникають при лікуванні серцево-судинних захворювань – інфаркту та інсульту, де загальна вартість відшкодування державою коштів на лікування виявляється заниженою на 13 та 40 тисяч гривень відповідно на кожний випадок захворювання. Більше того, на 2023 рік на третину було знижено ставку на лікування інсульту без ендоваскулярних втручань та тромболітичної терапії.

Аналіз ставок на лікування окремих хвороб та використання різних методів лікування показав, що часткова індексація була проведена (у межах 20%) лише для перитонеального діалізу. При лікуванні онкологічних та онкогематологічних захворювань ставка на рік є заниженою на 11 тис. грн для хіміотерапії, 15 тис. для радіологічного

лікування та 23 тис. грн для онкогематології. Також на 11 тис. грн занижена ставка на лікування туберкульозу.

Таблиця 1

Базові ставки за надання медичних послуг (первинна, спеціалізована, високоспеціалізована медична допомога) та їх відхилення від реальних з урахуванням інфляційних процесів в економіці

Базова ставка на надання допомоги за різними пакетами послуг	**2022**	**2023**	**2024**	**відхилення від реальної (проіндексованої) ставки у 2024 р., %**
ПМД	787	787	787	-24.2
Екстренна медична допомога МД	289	289	289	-23.3
Вторинна (спеціалізована) медична допомога	150	150	150	-24.2
Супровід і лікування дорослих та дітей з психічними розладами на ПМД	183	183	183	-24.2
Супровід та лікування дорослих та дітей, хворих на туберкульоз, на ПМД	835	835	835	-24.2
Госпітальна (високоспеціалізована) медична допомога	7506	8635	8735	-10.7
Інсульт (з ендоваск. втруч.)	131472	131472	131472	-23.3
Інсульт (з тромболіт. терапією)	62565	62565	62565	-23.3
Інсульт без енд. втручань і тромболіт. терапії	21928	14952	15643	-45.3
Інфаркт зі стентуванням	43409	43573	43573	-23.0
Інфаркт без стентування	25194	25261	25261	-23.1
довідково				
ІСЦ (на кінець попереднього року)		*1.266*	*1.051*	
ІСЦ (охорона здоров'я в цілому)		*1.199*	*1.087*	
ІСЦ (амбулаторні послуги)		*1.167*	*1.130*	

Упродовж останніх років незмінною є ставка на реабілітацію хворих з ураженням опорно-рухового апарату та нервової системи. Враховуючи велику кількість поранених військових та цивільних, що потребують довгострокової реабілітації, такі низькі тарифи призводять до того, що приватні клініки, що мають спеціалістів та потужності, беруть на лікування лише за умови зовнішньої підтримки донорів (наприклад клініка Добробут проводила лікування пацієнтів за рахунок Global Institute, International Medical Corps та ін.), а державні клініки не мають відповідного обладнання та спеціалістів. І державні і приватні клініки не мають відповідних коштів та не розраховані на такий обсяг пацієнтів, що постійно зростає внаслідок військової агресії росії.

На сьогодні покращення стандартів медичного обслуговування населення України можливе лише за умови справедливого фінансування пакетів послуг. Без врахування інфляційних процесів, що призводять до здорожчання їх вартості, якість медичного обслуговування буде знижуватись.

Література:

1. Деякі питання реалізації програми державних гарантій медичного обслуговування населення у 2024 році. Постанова КМУ від 22 грудня 2023 р. № 1394. URL: https://www.kmu.gov.ua

2. Вимоги ПМГ 2024. Погоджені специфікації та умови закупівлі за напрямами медичної допомоги, які надаватимуться за Програмою медичних гарантій у 2024 році. URL: https://contracting.nszu.gov.ua/kontraktuvannya

3. Деякі питання оплати праці медичних працівників закладів охорони здоров'я. Постанова КМУ від 12 січня 2022 р. № 2. URL: https://www.kmu.gov.ua/npas/deyaki-pitannya-oplati-praci-medichn-a2

Гуменюк Р. В.
аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-18

ПРАВОВИЙ ІНСТИТУТ ЛІКВІДАЦІЙНИХ ПРЕФЕРЕНЦІЙ У СИСТЕМІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТОРІВ

Законом України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» для резидентів правового режиму Дія Сіті запроваджено ряд прогресивних інструментів венчурного фінансування, які вже тривалий час використовуються в Європі, США, Азії, проте досі не були поширеними в нашій державі: convertible loan (конвертна позика), option (опціон), liquidation preferences (ліквідаційні преференції), warranties and indemnities (запевнення та компенсації).

Метою цих тез є визначення поняття ліквідаційних преференцій, здійснення класифікації видів ліквідаційних преференцій та характеристика їхнього інституційного регламентування в правовому полі України, визначення прогалин в законодавчому регулюванні.

У міжнародній практиці під ліквідаційними преференціями розуміють першочергові виплати інвестору (учаснику/акціонеру) у випадку ліквідації компанії або її припинення будь-яким іншим шляхом [1].

На основі аналізу досвіду застосування ліквідаційних преференцій в зарубіжних країнах пропонуємо виділити такі три види цих преференцій:

1. **Звичайні ліквідаційні преференції** – у випадку припинення компанії інвестор (учасник/акціонер) першочергово отримує певну суму коштів або частку майна, яка передбачена договором або іншим документом, і після цього не бере участі у розподілі майна, що залишилося.

2. **Ліквідаційні преференції з подальшою участю у розподілі майна компанії –** у випадку припинення компанії інвестор (учасник/акціонер) першочергово отримує певну суму коштів або частку майна, яка передбачена договором або іншим документом, і

після цього бере участі у розподілі майна, що залишилося, на рівних умовах з іншими інвесторами (учасниками/акціонерами) компанії.

3. **Обмежені ліквідаційні преференції з подальшою участю у розподілі майна компанії –** у випадку припинення компанії інвестор (учасник/акціонер) першочергово отримує певну суму коштів або частку майна, яка передбачена договором або іншим документом, і після цього бере участі у розподілі майна, що залишилося, до певної межі, після чого його участь в розподілі майна припиняється.

Застосовуючи ліквідаційні преференції важливо зберегти баланс інтересів: надмірне застосування цього інструменту може призвести до демотивації інвесторів, які не мають преференцій, та до складнощів у випадку поглинання компанії.

У вітчизняному законодавстві поняття «ліквідаційні преференції» не вживається, проте можливість використання цього інституту завуальована в ст. 31 Закону України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні».

Згідно з ст. 31 вказаного Закону розподіл майна, що залишилося після задоволення вимог кредиторів у випадку припинення резидента Дія Сіті (товариства), між його учасниками здійснюється пропорційно до розміру їхніх часток у статутному капіталі резидента Дія Сіті. Статутом або одностайним рішенням загальних зборів учасників резидента Дія Сіті (товариства), в яких взяли участь усі його учасники, можуть встановлюватися інший розмір або інший порядок розподілу майна резидента Дія Сіті у випадку його припинення (переважне право учасника щодо розподілу майна).

Вчинення правочину, за яким резидент Дія Сіті як боржник зобов'язується сплатити на користь кредитора компенсацію у разі настання обставин, що містять ознаки неплатоспроможності такого резидента Дія Сіті, можливе лише за згодою, наданою загальними зборами учасників такого резидента Дія Сіті. Правочин, за яким резидент Дія Сіті як боржник зобов'язується сплатити на користь кредитора компенсацію у разі настання обставин, що містять ознаки неплатоспроможності такого резидента Дія Сіті, який укладено після появи ознак неплатоспроможності резидента Дія Сіті або без належної згоди загальних зборів учасників такого резидента Дія Сіті, є нікчемним.

У разі визнання резидента Дія Сіті банкрутом порядок задоволення вимог кредиторів визначається відповідно до Кодексу України з процедур банкрутства. У разі недостатності ліквідаційної маси для

задоволення вимог усіх кредиторів однієї черги у повному обсязі спочатку задовольняють вимоги тих кредиторів зазначеної черги, які мають відповідні переважні права щодо таких вимог, пропорційно до суми відповідних вимог.

Вчинення правочину, за яким кредитору надається переважне право щодо виконання зобов'язань резидентом Дія Сіті перед таким кредитором, можливе лише за згодою, наданою загальними зборами учасників такого резидента Дія Сіті. Правочин, за яким кредитору надається переважне право щодо зобов'язань резидента Дія Сіті, укладений без належної згоди загальних зборів учасників такого резидента Дія Сіті, є нікчемним [2].

Проблемним видається питання задоволення вимог інвестора (акціонера/учасника) у випадку, коли ліквідаційні преференції передбачені, наприклад, не статутом чи одностайним рішенням загальних зборів учасників (акціонерів), а корпоративним договором, оскільки:

− згідно з нормами ст. 112 Цивільного кодексу України вимоги кредиторів, які забезпечені певним способом, задовольняються у першу чергу;

− перелік видів забезпечення наведений у ст. 546 Цивільного кодексу України і він не є вичерпним, адже згідно з ч. 2 ст. 546 ЦКУ договором або законом можуть бути встановлені інші види забезпечення виконання зобов'язання [3].

Тобто, чітко не зрозуміло, чи можна вважати ліквідаційні преференції, встановлені корпоративним договором, різновидом забезпечення.

З ціллю покращення правових можливостей залучення інвесторів висловлюємо наступні пропозиції:

− у правове поле України доцільно ввести інститут «застереження про ліквідаційні преференції»;

− варто передбачити, що ліквідаційні преференції, можуть бути визначені не тільки статутом чи одностайним рішенням загальних зборів учасників (акціонерів), а й корпоративним договором;

− норми законодавства повинні чітко вказувати, що вимоги інвестора (акціонера/учасника), який має ліквідаційні преференції, повинні мати пріорітет лише щодо вимог інших інвесторів (акціонерів/учасників), але не впливати на загальну черговість задоволення вимог кредиторів;

− інформація про те, що у відносинах з інвестором (учасником/акціонером) наявні ліквідаційні преференції повинна бути загальнодоступною та розміщуватися в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань аналогічно до того, як на сьогоднішній день там розміщується інформація щодо обмежень повноважень керівника підприємства.

Література:

1. Ben Bartlett, Matt Melville Untangling the Web of Multiple Liquidation Preferences. Startup Funding in Tough Times. 2023. URL: https://www.linkedin.com/pulse/untangling-web-multiple-liquidation-preferences-ben-bartlett/

2. Закон України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» від 15.07.2021 р. № 1667-IX (із змінами та доповненнями). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1667-20#Text

3. Цивільний кодекс України від 16.03.2023 р. № 435-IV (із змінами та доповненнями). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text

Олексюк О. Л.
аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Луцький національний технічний університет
м. Луцьк, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-19

ГАЛУЗЕВА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЯКОСТІ

Диверсифікація кредитного портфелю банку, є однією з основних засад його управління, та зменшення кредитних ризиків. Розосередження кредитної заборгованості за різними напрямками розподілу дозволяє уникати негативних ситуацій для всього портфелю. До прикладу розподіл надаваних кредитів за типами позичальників, та забезпечення адекватної пропорції між ним, дозволяє у випадку проблем у діяльності одного виду позичальників, не відчувати критичності проблеми для всієї системи, оскільки інші позичальники функціонують у звичайному стані. Таким же напрямком диференціації є розподіл наданих кредитів за секторами економіки.

Конкретних інструкцій та нормативів, щодо питомої ваги галузевого розподілу кредитного портфелю для банків з боку центрального банку не встановлювалося, проте зважаючи на подібність ризику який виникає, при надмірній концентрації активних операцій банку на один сектор економіки, доцільно послугуватися встановленими лімітами нормативу максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7). Згідно з Постановою Національного банку України «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні», нормативне значення нормативу Н7 не має перевищувати 25 відсотків [1]. Тож, доцільно припустити, що для банку концентрація активних операцій в розрізі секторів економіки більше ніж 25%, можуть нести колосальні ризики для діяльності конкретної фінансової установи.

Для демонстрації описаної проблематики, проаналізуємо структуру кредитного портфелю в розрізі прокредитованих сегментів економіки трьох основних/системних держаних банків: АТ КБ «ПРИВАТБАНК», АТ «Ощадбанк» та АБ «УКРГАЗБАНК». Дані структури кредитного

портфелю в розрізі секторів економіки АТ КБ «ПРИВАТБАНК» представлено на рисунку 1.

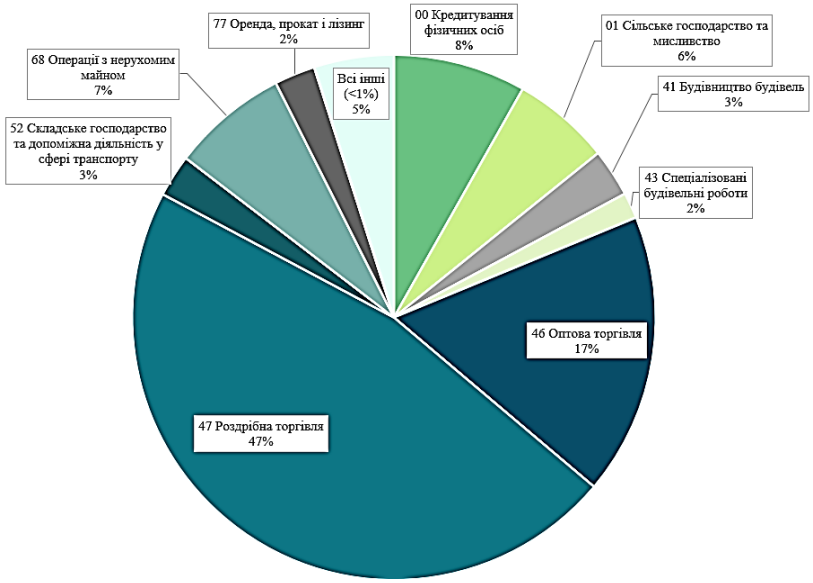

Рис. 1. Структура кредитного портфелю АТ КБ «ПРИВАТБАНК» в розрізі секторів економіки станом на 01.01.2024 року

Джерело: зведено автором на основі [2]

Відповідно до рисунку 1 основну питому вагу наданих кредитів, становлять позичальники, сфера діяльності яких входить до роздрібної торгівлі. Дана секція включає в себе торгівлю товарами різного призначення , в тому числі продовольчими та не продовольчими, в спеціалізованих і інших видах торгових майданчиків. Для структури кредитного портфелю АТ КБ «ПРИВАТБАНК» кредитування роздрібної торгівлі складає майже 50% усіх активів, що вирізняє банк як опору мікро та малого бізнесу. Наступним по величині сегментом є роздрібна торгівля, що становить 17%. Загалом кредитування торгівлі для КБ «ПРИВАТБАНК» становить 2/3 всього портфелю, в той час як інші сектори економіки, що мають частку більшу за 1%, розподіляють лише 30% надаваного фінансування для клієнтів банку. Зважаючи на це, можна відмітити, що хоча і секція G [3], до якої входять оптова та роздрібна торгівля, має широку диверсифікацію по товарних одиницях,

але основний ризик, якому піддається ця сфера є добробут, та багатство населення, а також загальний економічний стан в країні. Таким чином для банку надмірне зосередження кредитування на клієнтах виключно торгової сфери, що не створює власного продукту, під час економічного спаду, чи кризових станів, може негативно сказатися на якості кредитного портфелю, та піддати банк наслідкам цих процесів.

Наступним проаналізуємо розподіл кредитного портфелю АТ «Ощадбанк», дані представлено на рисунку 2.

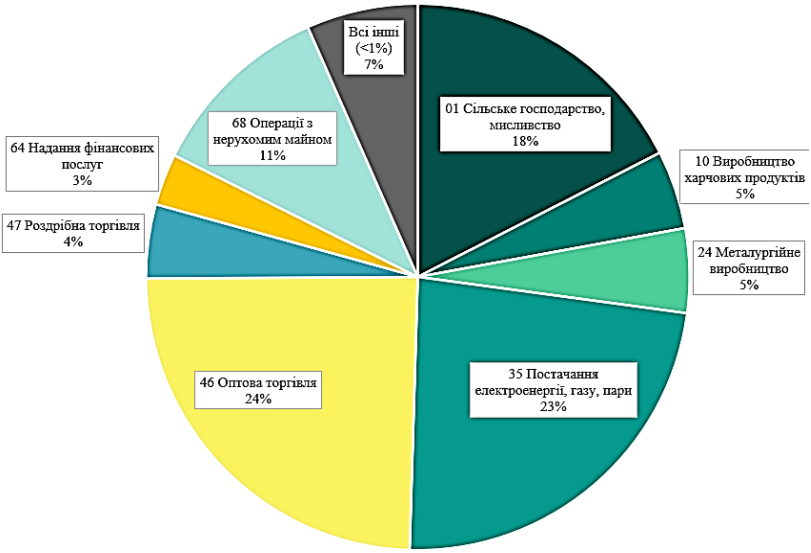

Рис. 2. Структура кредитного портфелю АТ «Ощадбанк» в розрізі секторів економіки станом на 01.01.2024 року

Джерело: зведено автором на основі [2]

Відповідно до рисунку 2, структура портфелю Ощадбанку, є більш диверсифікованою порівняно із ПРИВАТБАНКОМ, оскільки конкретної сфери, яка складала 50% усього портфелю не виокремлюється і 2/3 усіх наданих кредитів розподілено між трьома секторами, а не двома. В АТ «Ощадбанк» найбільш прокредитованою сферою економіки є розділ № 46 Оптова торгівля [3] і частка наданих кредитів, становить 24% що можна вважати вагомим показником концентрації портфелю, але на противагу цьому в банку на майже такому ж рівні профінансовані клієнта діяльність яких провадиться в

області постачання електроенергії, газу та пари, що дозволяє в певній мірі нівелювати ризики. Третьою величиною за наданими кредитами в банку є сільське господарство, що становить 18% всіх активних операцій. Звідси можна зробити висновок, що в банку, більш зважений підхід до кредитування своїх клієнтів, оскільки його інструменти, залучають позичальників різних напрямків діяльності.

На останок розглянемо портфель одного з найбільш бізнес-орієнтованого банку що належить державі – АБ «УКРГАЗБАНК». Дані представлено на рисунку 3.

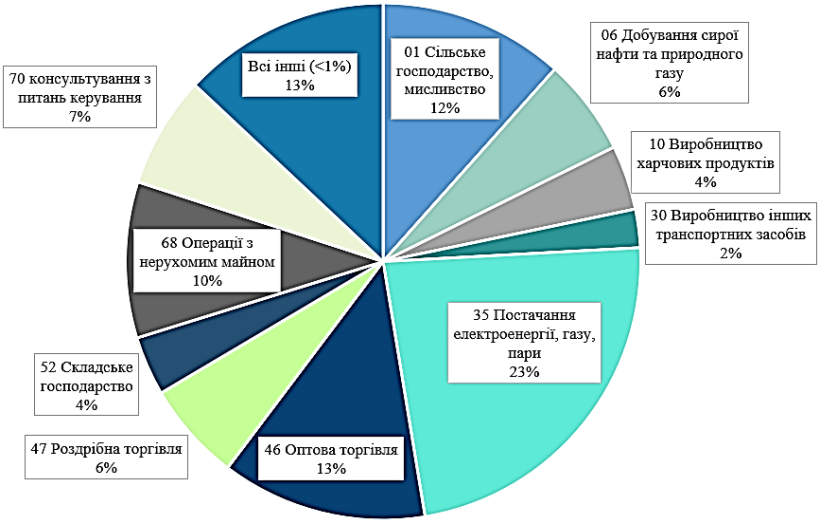

Рис. 3. Структура кредитного портфелю АБ «УКРГАЗБАНК» в розрізі секторів економіки станом на 01.01.2024 року

Джерело: зведено автором на основі [2]

Згідно з даними рисунку 3, можна відмітити, що диверсифікація надаваних кредитів АБ «УКРГАЗБАНК» знаходиться на достатньому рівні, адже суттєва концентрація притаманна лише розділу № 35 Постачання електроенергії, газу, пари [3], питома вага якого складає 23%. В той же час інші секції в діапазоні розподілу менше 15% – більше 1% нараховуються в кількості 9 розділів, що говорить про більш уніфікований підхід до кредитування та привабливість для багатьох клієнтів, із різних сфер діяльності. Проте слід також зауважити що все ж присутнє зосередження фінансування на розділі 35, основними

позичальниками якого є комунальні підприємства соціальної сфери забезпечення. Звідси виникає ризик для портфелю та його якості в частині неповернення в разі неспроможності населення до сплати основних комунальних послуг, та держави в частині дотаційної підтримки цих суб'єктів господарювання. Тому подібна залежність, повинна жорстко аналізуватися з боку банку, і використовуватися інструменти для зменшення подібного ризику.

Отже, розглянувши розподіл кредитного портфелю банку, в розрізі секторів економіки по трьом найбільшим державним банкам, отримані наступні висновки:

1. Фінансові установи, мають певний набір стандартизованих інструментів та підходів для погодження фінансування тих чи інших сфер діяльності, за допомого яких і формується більша концентрація наданих кредитів, оскільки процес для цих сфер діяльності є налагодженим, та не потребує додаткових затрат.

2. Велика конкуренція між банківськими установами через значну їх кількість в державі, змушує фінансові установи перерозподіляти напрямки фінансування секторів економіки, задля отримання прибутку в умовах цієї ж конкуренції.

3. Проаналізовані фінансові установи, мають значні зосередження фінансування на певних сферах, а тому можна припустити, що інші банки можуть мати схожу ситуації тільки в інших розділах виду економічної діяльності, а тому пропонована величина в 25%, як критичного рівня ризику залежності можу бути надто високим показником, і дослідження оптимально допустимого рівня подібного ризику, потребує більшого аналізу, та наукового дослідження.

Тому, проблематика яка була описана потребує більшої уваги з боку науково-економічної спільноти, задля побудови ефективної моделі протидії, подібному ризику з боку банків, та санації кредитних портфелів фінансових установ. Для Центрального банку, потрібно розробити нормативно-правові акти, задля регулювання подібного випадку залежності, та безпосередньо кожним банком, має бути усвідомлено сформована стратегія діяльності з врахування такого кредитного ризику.

Література:

1. Національний Банк України. Постанова № 368 від 28.08.2001 року, Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в

Україні. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01#Text (дата звернення: 05.04.2024).

2. Національний Банк України. Статистика фінансового сектору. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial (дата звернення: 05.04.2024).

3. Державна служба статистики України. Класифікація видів економічної діяльності. URL: https://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html (дата звернення: 06.04.2024).

Радик В. В.
аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка
м. Львів, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-20

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ

У процесі реалізації функції суб'єкта первинного фінансового моніторингу банки та небанківські фінансові посередники приділяють багато зусиль встановленню якісних систем пошуку та обробки інформації з метою виявлення та зупинення підозрілих фінансових операцій, які можуть бути пов'язані із відмиванням коштів, фінансуванням тероризму чи обходом санкцій. Саме аналіз інформації є основною підставою для визначення рівня підозрілості, а тому підвищення його ефективності дозволить як попередити проведення нелегальних фінансових операцій, так і зменшити кількість помилкових результатів для легальних операцій.

Можна виділити три типи інформації про осіб і компаній, які актуальні у процесі здійснення фінансового моніторингу:

1. Базова інформація, яка дозволяє унікально ідентифікувати особу, зокрема повне ім'я, дата народження, національність, паспортні чи інші дані, місце проживання для фізичних осіб, і назва, вид діяльності, місце розташування, дата створення та інші реєстраційні дані для юридичних осіб [2]. Інформація цього типу переважно незмінна у часі. Сюди також варто віднести інформацію про кінцевих бенефіціарних власників компанії, як таку що ідентифікує осіб, які її контролюють, хоча і з меншим ступенем незмінності, зважаючи на те, що реальні власники можуть змінюватися як при переході прав власності на акції, так і при встановленні впливу на номінального утримувача.

2. Фінансова інформація – будь-яка інформація про фінансові операції об'єкта, зокрема кредитна історія, історія трансакцій, види і середні суми переказів, тип валюти, тощо. Така інформація накопичується у часі з певною перевагою більш нових даних. На її основі будується модель нормальної поведінки клієнта та визначається чи нова

трансакція відповідає загальним та індивідуальним особливостям користування послугами фінансового посередника.

3. Додаткова інформація – будь-яка інша інформація, яка може бути врахована при оцінці рівня підозрілості операції чи особи та існує у відкритому доступі чи стала відома у процесі безпосередньої взаємодії з клієнтом. Це, наприклад, бізнес- і політичні зв'язки, політичні погляди, інформація із соціальних мереж і медіа, тощо. Особливістю цього виду інформації є його представлення як великих обсягів неструктурованих даних із широкого кола джерел. Збір і аналіз такої інформації може бути значною мірою автоматизований через використання технологій штучного інтелекту, а його результати представляються після проведення сентимент-аналізу [1, с. 227–228] – як кількісна оцінка позитивного чи негативного ставлення до клієнта у сукупності оброблених джерел.

Взаємозв'язок між типами інформації проявляється як у русі аналізу у прямому напрямі, коли до ідентифікаційної інформації першого типу додаються дані про проведені фінансові операції, так і у зворотному – коли на основі наявної фінансової інформації виявляють її власників. У першому випадку інформація третього типу переважно використовується для одержання додаткового контексту проведення трансакції, коли у другому випадку – потенційно дозволяє виявити інших осіб, що пов'язані зі схемою відмивання коштів.

Існуюча система фінансового моніторингу у фінансових установах діє за наступною чотирьохетапною схемою [1, с. 216–217]:

1) збір внутрішньої і зовнішньої інформації першого і другого типів;

2) етап моніторингу: скринінг імен і трансакцій та виявлення ступеня підозрілості фінансової операції;

3) подальша перевірка відібраних операцій на основі пошуку та аналізу інформації третього типу;

4) винесення рішення щодо операції відповідальною особою.

Недоліком цієї схеми є те, що інформація третього типу залучається лише після відбору підозрілих операцій, а тому не враховується при початковому визначенні ступеня підозрілості. Тому, на нашу думку, перспективним напрямом покращення системи протидії відмиванню коштів є використання дворівневої системи моніторингу операцій. Перший рівень функціонує на основі існуючих ознак підозрілих та порогових операцій відповідно до міжнародних вимог, національного законодавства та внутрішніх інструкцій, а другий –

випадково відбирає певну кількість операцій серед тих, які були допущені на першому рівні. Це, наприклад, можуть бути операції за сумою більше половини встановленого порогового значення, або операції, значення підозрілості яких перевищує половину від нормативного значення відбору на першому рівні. Кількість відібраних об'єктів на цьому рівні може визначатися залежно від ступеня завантаженості системи.

Основною перевагою використання дворівневої системи моніторингу є її низький вплив на завантаженість робочого персоналу – на відміну від моніторингу на першому рівні, де існує необхідність у винесенні остаточного рішення, щодо визнання операції підозрілою, виключно відповідальною особою, тут це може бути значною мірою автоматизовано. Так, якщо ініційований системою додатковий аналіз, щодо відібраних на другому рівні операцій, не призвів до значного підвищення показника їхньої підозрілості, то вони відразу відкидаються, а якщо підозрілість зросла – то лише тоді потрапляють до відповідальної особи із нижчим рівнем пріоритетності розгляду, ніж ті, що відібрані на першому рівні.

Запропоновані нами заходи дозволять покращити ефективність виявлення методів обходу вимог до порогових обсягів фінансових операцій, а також удосконалити систему оцінювання рівня підозрілості на основі посилення ступеня використання додаткової інформації у рамках системи антилегалізаційного фінансового моніторингу.

Література:

1. Han J., Huang Y., Liu S., Towey K. Artificial intelligence for anti-money laundering: a review and extension. *Digital Finance*. 2020. Vol. 2. P. 211–239. DOI: https://doi.org/10.1007/s42521-020-00023-1

2. Inclusion criteria. OpenSanctions. URL: https://www.opensanctions.org/docs/criteria/ (дата звернення: 08.04.2024).

Хома І. Б.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3737-1601
Короткий А. О.
аспірант кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна
ORCID: https://orcid.org/0009-0001-0675-1425

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-21

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ІНВЕСТУВАННЯ В ОРЕНДНИЙ БІЗНЕС

Орендний бізнес, як один із ключових сегментів ринку нерухомості, привертає увагу інвесторів своєю стабільністю та можливістю генерування прибутку. За останні роки інтерес значно зріс до інвестицій саме в орендний сектор, оскільки він вважається перспективним для досягнення фінансового успіху.

Відмінності орендного бізнесу від інших форм інвестування полягають у його специфіці, пов'язаній з нерухомістю. Орендний бізнес може включати в себе різноманітні види нерухомості: від житлових квартир до комерційних приміщень та індустріальних об'єктів. Інвестування в орендний бізнес передбачає розумне аналізування ризиків і можливостей, що вимагає комплексного підходу та фінансової експертизи. Розвиток технологій і зміна споживчих уподобань впливають на динаміку орендного ринку, що потребує постійного аналізування та адаптації стратегій інвестування.

Розглянемо фінансові аспекти інвестування в орендний бізнес, включаючи розрахунок дохідності, оцінювання ризиків, витрат та прибутку, а також рентабельності інвестицій у цей сектор.

Розрахунок дохідності від інвестицій в орендну нерухомість є одним з важливих аспектів, який визначає привабливість цього виду інвестування для потенційних інвесторів. Цей розрахунок базується на таких фінансово-економічних показниках та методах, які дозволяють

оцінити потенційний прибуток від інвестування в орендному бізнесі, а саме: NOI (net operating income), ROE (return on equity), ROI (return on investment).

Першочергово в оцінці майбутніх інвестицій в орендний бізнес варто звернути на показник ROI. Зміст ROI полягає в тому, що він характеризує суму зробленого прибутку на одиницю інвестицій, тобто показує віддачу від інвестованого капіталу. Однак показник ROI не позбавлений недоліків таких, як неоднозначність способу оцінки необоротних активів: за валовою балансовою вартістю активів чи за їх чистою балансовою вартістю, або за історичною вартістю чи поточною вартістю. Разом з тим, якщо показник ROI розкласти на коефіцієнти маржі й оборотності активів, то він стає більш інформативним [1]. На основі того, що коефіцієнт маржі (або рентабельність продажу) – це відношення операційного прибутку до обсягу продаж, а оборотність активів обчислюється співвідношенням обсягу продаж на середні операційні активи, інша формула ROI (1) являє собою добуток маржі та оборотності активів, тобто:

$$ROI = маржа \times оборотність\ активів = (операційний\ прибуток / обсяг\ продаж) \times (обсяг\ продаж / середні\ операційні\ активи). \quad (1)$$

Також важливим показником оцінювання ефективності інвестування в орендний бізнес є показник NOI, який означає розраховану стійку величину очікуваного чистого річного доходу, отриманого від оцінюваного майна після вирахування всіх операційних витрат і резервів [2]. Цей показник важливо використовувати також при застосуванні в методі прямої капіталізації доходу. Використання методу капіталізації передбачає поділ доходу за один рік або середньорічного доходу за період, на коефіцієнт капіталізації [3]. У рамках дохідного підходу вартість нерухомості буде визначатись за формулою (2):

$$V = NOI / K, \quad (2)$$

де V – вартість нерухомості; NOI – чистий операційний дохід; K – коефіцієнт капіталізації.

Обов'язковим для оцінювання також є показник ROE, що характеризує віддачу з капіталу, вкладеного власниками фірми в її виробничі потужності і має вигляд згідно з [4]:

$$ROE = чистий\ прибуток / власний\ капітал \times 100\%. \quad (3)$$

Показник ROE вказує на те, яка частина чистого прибутку генерується власниками капіталу після врахування всіх витрат. Чим вище значення ROE, тим ефективніше використання власного капіталу компанією. Даний показник дозволяє оцінити рентабельність

капіталу, вкладеного в бізнес, та відображає, яку частку чистого прибутку компанії становить кожна грошова одиниця власного капіталу.

Для майбутніх інвесторів в секторі орендного бізнесу також важливо проаналізувати можливі ризики, з якими доведеться стикнутись. Орендний бізнес характеризується тим, що основним активом є нерухомість, рухоме майно, чи інші технічні засоби, які здаються в оренду задля заробітку. Тим самим важливу роль у такому виді діяльності відіграє амортизація, підтримання технічного стану, обслуговування. Тому інвесторам варто приділити увагу і вивчити детально специфіку конкретного бізнесу, аби не загрузнути в майбутньому в технічних питаннях, процесах ремонту і обслуговування, що неодмінно вплине на дохідність інвестицій та час їх окупності.

Отже, підсумовуючи можна стверджувати, що орендний бізнес як і інші види підприємницької діяльності потребує першочергово глибинного аналізу фінансових показників для прийняття рішень про інвестування. Підрахунок базових показників NOI, ROE, ROI дасть більш ширшу картинку майбутньої дохідності і ефективності інвестицій, а аналіз ризиків сфери орендного бізнесу дозволить уникнути можливих проблем в діяльності даного проєкту.

Література:

1. Добровський В. М., Коршикова Р. С. Управлінський облік. КНЕУ, 2018. С. 34.

2. Паттурі Я. В., Економіка нерухомості: Учбова допомога; НовГУ ім. Ярослава Мудрого., 2002. С. 43.

3. Смага І. С., Казімір І. І. Інвестиційний аналіз. Чернівецький національний університет. 2022. С. 26–27.

4. Ковальов В. В. Корпоративні фінанси та облік: поняття, алгоритми, показники : навч. посіб. Проспект, 2010. С. 220.

СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

Федорко Д. І.
здобувач вищої освіти,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна
Науковий керівник: Тєшева Л. В.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки та менеджменту,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-22

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Процес виробництва економічних благ, що відбувається на виробничому підприємстві передбачає здійснення цілого ряду функціональних видів діяльності. Ефективна координація різних видів діяльності є запорукою успішності діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Однак координація такого характеру можлива лише за умови комплексної оцінки стану системи в цілому та кожного її складового елемента зокрема. Показником, що задовольняє такі вимоги є категорія економічного потенціалу.

Серед наукового співтовариства до даного часу не сформувалось єдиного бачення сутності економічного потенціалу. Різні автори підходять до визначення даної дефініції, виходячи із різних позицій, по різному описують і його структуру і процес оцінки. Декілька із найбільш поширених визначень категорії «економічний потенціал» наведено в табл. 1.

Таким чином можна відзначити, що на поточний момент у науковій літературі панує три підходи до визначення категорії «економічний потенціал». За першого підходу дана категорія визначається, як сукупність ресурсів. За другого, як комплекс можливостей. За третього, як цілісна система. На нашу думку, саме такий підхід є найбільш послідовним і дає зрозуміти, що наявність лише ресурсів, без

відповідних можливостей ще не дає змоги досягти стратегічних цілей та мети діяльності.

Таблиця 1

Підходи до визначення категорії «економічний потенціал підприємства

Автор	Визначення	Ключові слова
Н. В. Маєшкова-Кравченко [4, с. 114]	Сукупність необхідних для функціонування та розвитку різних видів ресурсів	Сукупність ресурсів
А. І. Орєхова [5, с. 310]	Найбільш ефективне використання сукупних можливостей, ресурсів та резервів підприємства для досягнення максимально досяжного стану економічної системи.	Можливості, ресурси та резерви
Т. Гулик, О. Чупахін [1, с. 91]	Комплексне відображення наявних та майбутніх можливостей підприємства, що можуть бути максимально використані в господарській діяльності.	Наявні та майбутні можливості

Джерело: створено автором

Аналіз різних підходів до трактування даного поняття дає змогу сформувати синтезоване визначення. Відтак, економічний потенціал підприємства – це система наявних та потенційних ресурсів і можливостей, використання яких дозволяє досягти стратегічних цілей діяльності суб'єкта господарювання.

Прикладний характер категорії економічного потенціалу підприємства полягає у можливості комплексної оцінки ефективності всієї господарської діяльності суб'єкта господарювання із подальшим виявленням потенційних точок зростання, тобто більш повного використання наявних ресурсів та виявлення прихованих можливостей.

Але на практиці процес оцінки ускладнюється тим, що подібно до відсутності єдиного визначення даного поняття, не існує і консенсусу щодо алгоритму та методу оцінки. Різні дослідники пропонують піддавати аналізу різні структурні складові, використовуючи при цьому різні показники. Крім того нерідко опис методики оцінки економічного потенціалу завершується оцінкою окремих складових, без зведення результатів у єдиному показникові.

Дану проблематику у роботі «Методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства» підіймають С. Кобець та О. Ващенко, пропонуючи власне бачення процесу оцінки економічного потенціалу на основі методичного підходу. Автори пропонують проводити комплексну оцінку даної категорії за цілісним алгоритмом, що складається із шести етапів. Схематичний вигляд процесу оцінки за методичним підходом наведено на рис. 1 [2, с. 80–81].

Рис. 1. Методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства

Джерело: створено автором за [2, с. 81–82]

На першому етапі суб'єкт оцінки має визначити структурні складові економічного потенціалу. Для найбільш повної оцінки ЕПП виробничого підприємства доцільно визначати його структурні складові на основі основних підсистем такого суб'єкта господарювання. Відтак вважаємо за доцільне віднести до структури економічного потенціалу виробничого підприємства: виробничий, трудовий, фінансовий, інвестиційний та маркетинговий потенціали.

На другому етапі перед суб'єктом оцінки постає завдання вибору показників для оцінки кожного структурного елементу. В ході визначення показників оцінки важливо пам'ятати, що чільне місце у загальному потенціалі виробничого підприємства належить виробничому потенціалу, як основі забезпечення його життєздатності та конкурентоспроможності, а тому саме цей структурний елемент має бути досліджений найбільш повно. Перелік запропонованих показників для оцінки складових ЕПП наведено в табл. 2.

На третьому етапі необхідно визначити значення за бальною шкалою відповідно до можливого значення кожного показника. При встановленні відповідності між бальною шкалою та отриманими значеннями важливо врахувати, що деякі показники мають нормативні значення, деякі варто оцінювати враховуючи галузеву ситуацію та

оцінку аналогічних показників у конкурентів. Обираючи вимірність бальної шкали доцільно зупинитись на максимальних значеннях у 3 або 5 [2, с. 85–86].

Таблиця 2

Показник оцінки структурних елементів економічного потенціалу виробничого підприємства

Структурний елемент ЕПП	Показник оцінки
Виробничий	Коефіцієнт зносу/ оновлення/ придатності ОЗ
	Фондовіддача
	Коефіцієнт оборотності оборотних коштів (ОК) / оборотних запасів
	Коефіцієнт придатності нематеріальних активів (НА)
	Коефіцієнт виробничої віддачі нематеріальних активів
	Рентабельність: ОЗ; ОК; НА
Трудовий	Фондоозброєність
	Коефіцієнти: оновлення/ вибуття/ плинності/ сталості
	Зарплатовіддача
Фінансовий	Коефіцієнти абсолютної та поточної ліквідності
	Коефіцієнти автономії та фінансового левериджу
	Рентабельність активів
Інвестиційний	Рентабельність власного капіталу
	Відсоток власного капіталу, %
	Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом
Маркетинговий	Розрахунок та побудова матриці зростання (частки ринку)

Джерело: створено автором за [2, с. 81–83; 3]

Протягом четвертого етапу шляхом сумування результатів бальної оцінки попереднього етапу визначається рівень потенціалу кожного структурного елемента ЕПП.

На п’ятому етапі відбувається визначення комплексного показника ЕПП виробничого підприємства. Розрахунок такого показника відбувається шляхом згортки балів за всім структурними складовими за формулою 1 [2, с. 86–87].

$$K_{ЕП} = \sqrt[n]{K_i \times K_{i+1} \times \ldots \times K_n}, \quad (1)$$

де $К_{ЕП}$ – комплексний показник економічного потенціалу підприємства;

$К_i$ – комплексний показник відповідних структурних складових ЕПП;

n – кількість складових

На завершальному етапі оцінки економічного потенціалу виробничого підприємства відбувається інтерпретація одержаного показника та надається ряд рекомендацій щодо можливих механізмів його поліпшення [2, с. 86].

Отже, підсумовуючи вище сказане можна зазначити, що економічний потенціал підприємства є прикладною категорією, що здатна комплексно відобразити ефективність ведення господарської діяльності виробничого підприємства. До структурних складових ЕПП виробничого підприємства доцільно віднести: виробничий, трудовий, фінансовий, інвестиційний та маркетинговий потенціали. Процес оцінки економічного потенціалу здійснюється за алгоритмом, що складається із шести етапів, на основі бальної оцінки його складових елементів.

Література:

1. Гулик Т., Чупахін О. Сутність потенціалу підприємства. *Розвиток форм і методів сучасного менеджменту в умовах глобалізації.* 2020. С. 89–94. URL: https://bit.ly/3USKERc

2. Кобець С., Ващенко О. Методичний підхід до оцінки економічного потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 6. С. 80–87. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2021/80.pdf

3. Кобилецький В. Р., Словник економіко-фінансових показників, коефіцієнтів, індикаторів. *Онлайн-журнал «Financial Analysis online».* URL: https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-pokaznikiv

4. Мешкова-Кравченко Н. Потенціал підприємства як основа забезпечення економічної безпеки. *Вісник ХНТУ*. 2020. № 2. С. 112–117. URL: http://kntu.net.ua/index.php/ukr/content/download/82042/475706/file/Вісник%20№1(72)%20Ч.%202.pdf

5. Орєхова А. Економічний потенціал підприємства: сутнісні характеристики та структуризація. *Економіка та суспільство*. 2018. № 17. С. 308–313. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/17_ukr/45.pdf

СЕКЦІЯ 6. МАРКЕТИНГ

Каркушка О. О.
аспірант, асистент кафедри маркетингу,
Державний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-23

ЦИФРОВІ БРЕНД-КОМУНІКАЦІЇ В СИСТЕМІ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТУ

Формування та розвиток брендів підприємств роздрібної торгівлі включає в себе не тільки створення брендів, вибір їх позиціонування або визначення їх місця в портфелі брендів компанії, але й в побудову ефективної комунікаційної політики для взаємодії зі споживачами.

З розвитком цифрових технологій, розширюються можливості використання елементів бренд-комунікацій. Сучасні бренд-комунікації у переважній більшості випадків можуть бути охарактеризовані як інтегровані. При цьому розвиток сучасних засобів комунікації дає змогу використовувати не лише традиційні носії і жанри, а й інтерактивні форми взаємодії зі споживачем і так звані «нові медіа» (за допомогою Інтернету, мобільних телефонів, відеоігр, iPods, платформ digitalmedia та ін.). Тому бренд-стратегії повинні відповідати конкретному тренду, адже специфіку бренд-комунікації визначає ера інформації та розваг [1, с. 68]. Тобто розвиток цифрових технологій дозволяє використовувати нові канали комунікацій та розширювати межі взаємодії зі споживачем. Стрімкий перехід до цифрового середовища, що відбувся в 2020 році під час світової пандемії Covid19 змусив підприємства переглянути способи комунікації зі споживачами та більш активно використовувати цифрові бренд-комунікації для просування товарів компанії. Відповідно до сучасних умов виділяють поняття «цифрові бренд-комунікації.

На думку Т. Янковець та К. Медведєвої під цифровим брендингом слід розуміти процес побудови, просування та розвитку бренду з використанням цифрових технологій та інструментів, який виявляється у системі цінностей, які передаються через набір ідентифікаційних

символів, об'єднаних загальним сенсом, що викликає у споживача позитивні асоціації та формує довіру до продукту та готовність сплачувати за нього більшу ціну, порівняно з аналогічними продуктами конкурентів, що забезпечує підвищення ефективності діяльності підприємства [2, с. 76]. Запропоноване визначення акцентує увагу на тому, що використання цифрових технологій для просування брендів створює додаткову цінність його та примножує вартість за рахунок побудови позитивного відношення споживачів до бренду. Основним інструментом для взаємодії зі споживачем є цифрові бренд-комунікації.

На нашу думку, цифрові бренд-комунікації є комплексним процесом використання цифрових платформ та технологій для взаємодії між брендом та його аудиторією. Цей підхід передбачає використання Інтернет-ресурсів, соціальних медіа, електронної пошти, а також інших онлайн-каналів комунікації для передачі інформації, спілкування з клієнтами та підтримки зовнішнього та внутрішнього бренду.

У сучасних умовах цифрового середовища підприємствам потрібно приймати рішення щодо вибору між масовими та індивідуальними стратегіями комунікації. Іншими словами, компаніям доводиться розглядати та вибирати оптимальний підхід до спілкування зі своєю аудиторією в умовах цифрового середовища. Саме використання цифрових бренд-комунікацій в поєднанні з персоналізацією має можливість стати ключовою стратегією розвитку брендів підприємств, спрямованої на покращення якості обслуговування клієнтів та стимулювання продажів.

Використання цифрових бренд-комунікацій можливе за допомогою каналів діджитал-маркетингу, що сприяють підприємствам в підтримці та розвитку їхніх брендів, залученні нових клієнтів та підвищенні обороту через ефективне використання онлайн-ресурсів. До основних каналів цифрового маркетингу належать: мережа Інтернет і пристрої, що надають доступ до неї, мобільні пристрої, локальні мережі, цифрове телебачення, інтерактивні екрани та POS-термінали. У контексті діджитал-маркетингу, кожен інструмент відображає свою ефективність у різних каналах комунікації. Однак, результативність кожного інструменту може варіюватися залежно від обраного каналу та вплив кожного з цих каналів відрізняється в залежності від цільової аудиторії, особливостей продукту та цілей рекламної кампанії. Вибір каналів діджитал-маркетингу залежить від низки факторів, включаючи цільову аудиторію, унікальні характеристики продукту та стратегічні цілі комунікаційної політики компанії. Ефективне використання каналів

полягає у правильному підборі інструментів, які найбільш відповідають специфіці та меті просування, що дозволяє максимізувати результативність обраної бренд-стратегії. В залежності від обраних каналів підприємства використовують відповідні інструменти діджитал-маркетингу, кожен з яких дозволяє досягти відповідних цілей та мають свої переваги та недоліки. До основних інструментів відносять: SEO-просування, контент-маркетинг, Email-маркетинг, контекстну рекламу, SMM-просування, партнерський маркетинг, influence marketing, мобільний маркетинг, відеомаркетинг та crowdmarketing.

Кожен з цих інструментів має свої методи та технології, що дозволяють підприємствам отримувати максимальний ефект від просування брендів компанії. Більшість практиків наполягають на омніканальності використання інструментів діджитал-маркетингу, пояснюючи це взаємопов'язаністю між ними.

Література:

1. Лабурцева І. О., Страшинська Л. В. Формування комунікаційних бренд-стратегій як інструмент підвищення конкурентоспроможності роздрібних торговельних мереж. *Підприємництво, торгівля та біржова діяльність.* 2020. С. 63–91.

2. Iankovets T., Medvedieva K. Cyfrovyj brendyng pidpryjemstva u kompleksi makretyngovyh komunikacij. *Scientia Fructuosa*. 2022. No. 4. P. 72–83. DOI: https://doi.org/10.31617/1.2022(144)

Рожко В. І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
менеджменту та підприємництва,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
м. Харків, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-24

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ І РЕКЛАМА ЯК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Інтернет-маркетинг і реклама – це простір, котрий швидко розвивається та адаптується до нових технологій та трендів. Зміни відбуваються постійно і це впливає на успіх комунікаційної політики підприємства. На світовому ринку перемагає той, хто швидше за всіх реагує на сучасні тенденції в інтернет середовищі. Розглядаючи перелік сучасних методів маркетингової комунікації можна зробити топ-3, на мою думку, методів – це перш за все соціальні мережі, месенджери та таргетована реклама у Google. Проаналізуємо детальніше весь перелік методів маркетингових комунікацій, та виявимо їх переваги та недоліки для типів підприємств.

Проведений аналіз наукових робіт щодо маркетингових комунікацій дозволяє виділити два блоки методів комунікаційної політики, які виділяють різні автори: базові та синтетичні. До базових методів комунікаційної політики належать [1, с. 363]: реклама, персональний продаж, стимулювання збуту, пропаганда, паблісіті та директмаркетинг. Серед синтетичних методів виділяють виставки, брендинг, спонсорство та інтегровані маркетингові комунікації на місці продажу. Однак в сучасному світі цифрових та Інтернет технологій традиційні комунікаційні підходи вже не є достатньо ефективними, що викликає потребу використання підприємствами нових методів. В роботі [2, с. 58] охарактеризовані 10 стандартних та усім відових методів маркетингових комунікацій, які представлені на рис. 1.

Кожен з перелічених методів маркетингових комунікацій має особливості застосування та сфери найбільш доцільного використання, але разом вони створюють єдиний комплекс.

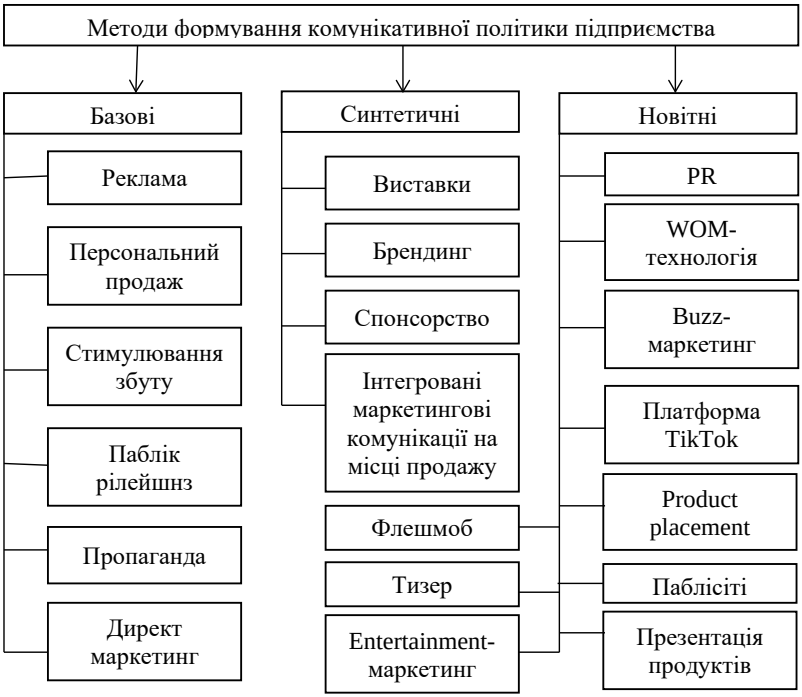

Рис. 1. Методи формування комунікаційної політики підприємства
Джерело: [2]

Незважаючи на те, що кожна маркетингова компанія розробляється з індивідуальних потреб компанії завжди треба намагатись використовувати сучасні та новітні інструменти маркетингових комунікацій від цього залежить якість та ефективність маркетингової політики підприємства.

Розглянемо переваги та недоліки основних методів маркетингових комунікації. Не для кожної компанії яка хоче прорекламувати свій товар чи послугу буде доречним використовувати той чи інший спосіб маркетингового просування, наприклад, компанія яка займається продажем деревини для інших підприємств не може використовувати платформи в Instagram або You-Tube через те, що там немає цільової аудиторії, у висновку використаний трафік не буде ефективним.

Реклама у блогерів, пости в Instagram доцільно використовувати для мікро-бізнесу, наприклад дівчина підписана на блогерку, яка

розповідає, чим вона користується для догляду за собою, тим самим рекламує косметику.

Реклама на ТВ або оголошення у газеті більш налаштована на цільову аудиторію покоління X та Y. Нові тенденції майже витіснили цей метод маркетингового середовища.

Засоби ведення маркетингової компанії змінюються майже кожен рік. Розглянемо відповідність поколінь до вибору маркетигових тенденцій у табл. 1.

Таблиця 1

Вибір маркетингових тенденцій

Покоління	**Особливості покоління**	**Методи маркетингових комунікацій**
Покоління X (1960–1985 рр.)	Віддають перевагу досвіду та рекомендаціям знайомих, скептично ставляться до реклами, відчувають недовіру до нових технологій.	Реклама по TV Оголошення у газеті Реклама на білбордах Стимулювання збуту
Покоління Y (1985–2000 рр.)	Мілленіали мають доступ до будь-якої інформації про продукт, більш відповідально підходять до пошуку своїх потреб.	Email розсилка Реклама на радіо WOM-технологія Пропаганда
Покоління Зед (2000–2022 рр.)	Звертають увагу на ту рекламу, яка може бути корисною, або яку вони самі сформулювали за допомогою автоматичного підбору у своїх гаджетах. Часто у месенджерах не вчитуються у пости з яскраво вираженою рекламою навіть не додивляючись до кінця.	Реклама у соціальних мережах Ведення облікового запису в Instagram, You-Tube, TikTok тощо Реклама у блогерів Таргетована реклама у Google

Джерело: [3, с. 78]

Для макро економічних підприємств логічним буде використання таргетованої реклами у Google. Тобто фірма створює про себе сайт, та просуванням сторінки сайту займається маркетолог компанії.

Вибір оптимальних методів маркетингових комунікацій та забезпечення їх раціонального поєднання може здійснюватися за загальними критеріями, таким як: можливість цільового поширення комунікацій. З метою удосконалення комунікаційної політики підприємства доцільно виконати послі-довність методів.

Тому все більшої актуальності набувають новітні методи комунікацій, характеристику яких наведені у табл. 2. Давайте більш детально розглянемо основні новітні види маркетингових комунікацій.

Таблиця 2

Характеристика новітніх методів маркетингових комунікацій

Метод	Характеристики
1	2
PR	Ведення сторінок бренду на платформах соціальних мереж, підвищує популярність та впізнаваність бренду та особистого іміджу продукту.
WOM технологія	Технологія «вірусного» поширення інформації за рахунок ефекту «сарафанного радіо». Стаючи свідками якихнебудь дивних подій люди розпо-відають про них друзям, родичам, знайомим; фото й відео матеріали стихійно поширюються мережею Інтернет.
Сторінка у TikTok	Додає довіри потенційних покупців, так як є змога побачити процес створення продукту, особливостей роботи компанії в залежності від типу створення відео, спостерігання за робочим процесом та іншими дрібними дедатями.
Програма лояльності	Технолгія направлення на підвищення LTV покупця, тобто клієнту пропонують бонусну програму накопичення балів, постійні знижи на різну кількість продуктів.
Buzz-маркетинг	Характеризується як управління реакцією на певну (рекламну) подію з використанням прийомів психологічного впливу «зараження», наслідування, моди. Також включає генерування чуток, резонансу громадської думки після події та передбачає створення ажіотажу, галасу навколо продукту.
Product placement	Рекламний прийом, який полягає в тому, що реквізит у фільмах, телепередачах, комп'ютерних іграх, музичних кліпах або книгах має реальний комерційний аналог. Зазвичай демонструється сам рекламований продукт, його логотип, або згадується про його хорошу якість.

Продовження Таблиці 2

1	2
Direct marketing	Донесення інформації через авторизацію (наприклад на сайті компанії) та просування e-mail розсилки, push-повідомлення, чат-боти у месенджерах, SMS.
Презентація продуктів	Наочна презентація продукту або оновлень лінійки окремого продукту для показу нових або удосконалених можливостей
Тизер	Рекламне повідомлення, побудоване як загадка, яка містить у собі частину інформації про товар, однак при цьому сам товар не демонструється. Тизери зазвичай з'являються на ранньому етапі просування товару та слугують для створення інтриги навколо нього.
Паблісіті	Реклама компанії, яка представлена у ЗМІ, популярним експертом, який просуває продукт у інтерв'ю або пост у соціальній мережі, на своєму Telegram- каналі.

Джерело: авторська розробка

В сучасному світі традиційні методи комунікаційної політики підприємства не в змозі більше гарантувати повноту охоплення всіх контактних аудиторій та забезпечити ефективність маркетингових комунікацій під-приємства.

Для того, щоб проінформувати цільову аудиторію та викликати позитивну реакцію компанії використовують різні методи комунікацій. Комбінація кількох методів комунікації додає підвищену єфективність та більш вірогідний успіх маркетингової політики підприємства.

Література:

1. Голубков Є. П. Маркетинг для професіоналів: практичний курс: підручник і практикум для бакалаврату та магістратури. 2017. С. 358–390.

2. Крамар В. В. Основи рекламної діяльності. Львів : Кафедра менеджменту ЛТЕУ, 2017. 265 с.

3. Лаврів Л. А. Планування діяльності організації : навчальний посібник. – Тернопіль : Крок, 2013. 320 с.

Токар К. С.
аспірантка кафедри адміністративного менеджменту
та альтернативних джерел енергії,
Вінницький національний аграрний університет
м. Вінниця, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-25

МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних надскладних економічних умовах вітчизняні компанії все частіше зіштовхуються з рядом викликів, пов'язаних з просуванням своїх товарів та послуг на ринку. Інформаційне суспільство вимагає від підприємств постійного удосконалення та введення інновацій у сфері маркетингу для того, щоб залучити увагу споживачів, визначити їхні потреби та уподобання, а також ефективно взаємодіяти з ними.

Сучасні цифрові маркетингові технології та канали комунікацій відкривають широкі можливості для компаній у вирішенні цих завдань. Вони дозволяють підприємствам збирати та аналізувати великі обсяги даних про своїх клієнтів, що допомагає ефективно визначати тенденції ринку, прогнозувати попит та цінову динаміку.

Крім того, сучасні маркетингові стратегії все більше акцентують увагу на персоналізації пропозицій для споживачів. З використанням даних та інноваційних підходів до маркетингу компанії можуть створювати унікальні пропозиції, які відповідають специфічним потребам та уподобанням своїх клієнтів. Це дозволяє підприємствам покращити взаємодію зі споживачами та збільшити їхню лояльність.

Таким чином, роль сучасного маркетингу для компаній дійсно різнопланова, але на сьогоднішній день вона стає все більше спрямованою на задоволення специфічних потреб споживача та регулювання ставлення споживача до продукції підприємства.

Маркетингові технології в сучасному світі відіграють важливу роль у формуванні конкурентних переваг підприємств на ринку шляхом використання цифрової трансформації бізнесу. Вони надають підприємствам можливість досягти ряду стратегічних цілей:

− забезпечення продажів на цільовому сегменті (використання маркетингових діджитал технологій дозволяє компаніям збагачувати

своє розуміння потреб і уподобань споживачів, що дозволяє їм налаштовувати свої пропозиції так, щоб вони відповідали потребам конкретних сегментів ринку);

− глибоке розуміння тенденцій розвитку ринку (а також моніторинг та аналіз діяльності конкурентів, що дозволяє підприємствам ефективно конкурувати, реагуючи на зміни на ринку швидко та адаптивно);

− підвищення прибутковості та здобуття більшої частки ринку (застосування маркетингових технологій дозволяє підприємствам ефективно просувати свої товари та послуги, привертаючи увагу нових клієнтів і зберігаючи існуючих. Це сприяє збільшенню прибутковості та розвитку бізнесу).

В економічній літературі [1–3] існує загальноприйнята ідея про те, що конкурентна перевага не є стійкою і вічною. Як підтвердження цієї думки, можна звернутися до концепції життєвого циклу конкурентної переваги, що включає у себе етапи зародження, прискорення росту, зрілості і занепаду (втрати).

Формування конкурентних переваг починається з самого зародження підприємства і є одним з ключових завдань стратегічного управління. У цьому процесі маркетингові технології відіграють важливу роль, оскільки дозволяють виявити потреби ринку, зрозуміти особливості споживачів і конкурентів, а також розробити ефективні стратегії просування продуктів або послуг.

Формування конкурентних переваг включає в себе не лише розробку унікальної пропозиції цінності для клієнтів, але й управління різноманітними видами ресурсів підприємства, такими як людські ресурси, фінансові, технологічні, інформаційні тощо. Крім того, конкурентні переваги мають бути стійкими і відповідати змінам у конкурентному середовищі.

Адаптація системи управління підприємства до змін конкурентного середовища передбачає постійний аналіз ринкових тенденцій, конкурентної активності і змін у споживчих уподобаннях. Це дозволяє підприємству швидко реагувати на зміни, а також точно визначати напрями для підвищення конкурентоспроможності. Маркетингові технології, такі як аналіз ринку, вивчення споживчої поведінки, тестування нових продуктів або послуг, є важливим інструментом у процесі адаптації системи управління до змін конкурентного середовища.

В умовах мінливого та нестабільного економічного середовища підприємства повинні використовувати інноваційні маркетингові технології для забезпечення конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Серед інноваційних маркетингових технологій слід виділити наступні [4, с. 93]:

1. Управління відносинами з клієнтами (CRM). Використання CRM-систем дозволяє підприємствам збирати, аналізувати та використовувати дані про клієнтів для покращення взаємодії з ними та підвищення їхньої лояльності.

2. Вірусний маркетинг (спрямований на швидке поширення інформації про продукт, компанію або послугу за допомогою соціальних мереж, електронної пошти, відео, іншого контенту, який швидко захоплює увагу і стає вірусним).

3. Маркетингові Інтернет-технології (відкривають безліч можливостей для підприємств у просуванні товарів і послуг, а також вдосконаленні комунікації зі споживачами. Ключовими аспектами є використання веб-сайтів, соціальних медіа, блогінгу, електронної комерції, електронної пошти, пошукової оптимізації (SEO), що допомагає підприємствам підвищити свою видимість в Інтернеті, покращити взаємодію зі споживачами і досягти більшого успіху на ринку).

4. Інтегровані маркетингові комунікації (ІМК). Передбачають координацію та інтеграцію різних комунікативних інструментів з метою створення спільного, послідовного та взаємопідтримуючого впливу на цільову аудиторію. ІМК дозволяють компаніям побудувати цілісний підхід до комунікації з клієнтами, що сприяє покращенню сприйняття бренду, збільшенню його впізнаваності та підвищенню ефективності маркетингових зусиль.

5. Брендинг (створення та управління іміджем бренду з метою встановлення унікальної та впізнаваної ідентичності, а також залучення уваги та прихильності споживачів. Він передбачає не лише створення логотипу чи назви, але й формування емоційного зв’язку між брендом і споживачем).

6. Крос-маркетинг (ефективний інструмент для підприємств, оскільки він дозволяє їм зростати та розширювати свої можливості за рахунок спільної праці та ресурсів. Перевагами використання крос-маркетингу є: розширення аудиторії, економія ресурсів, підвищення довіри, можливості для інновацій. Загалом, крос-маркетинг може бути потужним інструментом для досягнення маркетингових та

управлінських цілей підприємств, якщо він використовується ефективно та з урахуванням потреб і інтересів обох партнерів).

Підсумовуючи вищенаведену інформацію, можемо стверджувати, що в сучасному бізнес-середовищі маркетингові технології стають надзвичайно важливими для успішної діяльності підприємств і формування конкурентних переваг. Практичне використання маркетингових технологій дозволяє підприємствам бути більш конкурентоспроможними, адаптивними та ефективними на ринку, забезпечуючи досягнення їхніх маркетингових цілей і формування конкурентних переваг.

Література:

1. Мочерний С. Конкуренція: Економічна енциклопедія. Київ : Академія, 2000. С. 818–820.

2. Фісуненко П. А. Підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства: сутність та еволюція поняття. *Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор».* 2020. Вип. 2 (58). С. 152–161.

3. Захарченко С. В. Конкурентоспроможність України та її регіонів: міжнародний вимір: монографія. Вінниця : Консоль, 2016. 416 с.

4. Морохова В. О., Бойко О. В., Лорві І. Ф. Маркетингові технології формування конкурентних переваг підприємств. *Економічний форум.* 2021. № 3. С. 87–93.

СЕКЦІЯ 7. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Березюк В. О.
аспірант кафедри маркетингу імені А. Ф. Павленка,
Київський національний університет імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна
Бачуріна Д. М.
студентка,
Київський національний університет імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-26

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОШТОВО-ЛОГІСТИЧНИХ ОПЕРАТОРІВ В УКРАЇНІ

Ринок логістики та експрес-доставки в Україні в цілому достатньо суттєво постраждав за роки війни. Було суттєво пошкоджено логістичну інфраструктуру, суттєво заблоковано морські перевезення (особливо після відміни зернової угоди), ускладнено ситуацію на кордонах, в тому числі західних. Лише від блокування кодонів зі сторони Польщі було втрачено близько 8 млрд грн за 4 місяці.

Така ситуація особливо сприятлива в умовах скорочення ВВП України на 25% за два роки. Окрім того, в Україні погіршилася ситуація з величиною та структурою бюджетного дефіциту, підвищився рівень боргового тягаря (перевищення критичного рівня в 60% до ВВП). Також за два роки зменшилася численність населення мінімум на 6,5 млн ос або на 20% до довоєнного рівня. До 20% території залишаються окупованими, а рівень міжнародної підтримки вийшов на тенденцію до скорочення після провалу контрнаступу ЗСУ в 2023 році Позитивним можна вважати такий політичний фактор як набуття статусу Кандидата на вступ до ЄС та старт відповідних переговорів https://bank.gov.ua/ua/monetary/report.

На рис. 1. наведено динаміку обсягів реалізації в секторі Н КВЕД України – транспорт, складська логістика, поштова та кур'єрська діяльність.

Рис. 1. Обсяги реалізації в секторі Н КВЕД України, млрд грн
Джерело: [1]

В цілому внесок сектору у ВВП України становить близько 3,9%, що робить його важливим в розрізі аналітики та досліджень в контексті пошуку резервів відновлення вітчизняної економіки [2].

В 2021 році обсяги реалізації в секторі досягли 645,5 млрд грн. Приріст до року становив 17,2%. В 2020 році, коли діяли карантинні обмеження обсяги становили 558,4 млрд грн (зниження на 7,4% до 2019 року). Середньорічний темп приросту за період 2016–2019 років перевищував 12%.

За перший рік війни обсяги реалізації номінально скоротилися на 17,2%. Реальне скорочення місткості ринку перевищило 35%. Вартісні обсяги реалізації в секторі склали 542 млрд грн. Дані обсяги відповідали номінально рівню 2018 року. За попередніми даними, за 2023 рік обсяги суттєво зросли – на 21,3%, однак, зростання більшою мірою є номінальним. Обсяги реалізації в 657,4 млрд грн в реальному вираженні відстають від довоєнних приблизно на 25%.

ТОВ «Нова Пошта» лідер не тільки сегменту експрес-доставки, а і в цілому сектору. На ринку експрес логістики компанія має близько 68% місткості. Головний конкурент – державне підприємство

«Укрпошта», яке займає близько 27%. Частка інших операторів не більше 5%. На ці 5% за останні роки припадали «Міст Експрес», «Делівері» та «Ін-Тайм». На сьогодні в даному сегменті склалася своєрідна дуоплолія з вираженим лідером.

Однак, більш актуально порівнювати ТОВ «Нова Пошта» з іншими приватними логістичними операторами (табл. 1).

Таблиця 1

Ключові конкуренти ТОВ «Нова Пошта» в секторі логістичних операторів

Компанія	Показник 2022 рік			
	Виручка, млрд грн	Прибуток (Збиток), млрд грн	Динаміка виторгу, %	Рентабельність, %
Нова пошта	23,7	2,1	14	8,86
Укрпошта	10,3	-1,258	-7,6	-
Лемтранс	8,6	0,805	-12	9,36
Логістик Юніон	5,4	2,6	7	48,15
Промвагонотранс	3,4	0,058	103	1,71
Транс-Логістик	3,3	0,367	16	11,12

Джерело: [2]

ТОВ «Нова Пошта» серед найбільших операторів має найбільші показники доходів та одні з найбільших прибутків за 2022 рік. АТ «Укрпошта» за 2022 рік більше ніж у два рази відстає від лідера. Окрім того, АТ «Укрпошта» – єдине підприємство з лідерів, яке має збитковий стан (оцінюється в 1,258 млрд грн). «Логістик Юніон» та «Транс Логістик» – компанії одного власника, які обслуговують мережу закладів «АТБ». «Логістик Юніон» при цьому є лідером галузі за рівнем рентабельності, яка досягає майже 50% за 2022 рік. Вони є достатньо прибутковими та динамічно зростаючими структурами. За величиною виручки, навіть у сумі вони мають в 2,5 рази менші обсяги ніж у ТОВ «Нова Пошта». «Лемтранс» – транспортна компанія знизилася за величиною виторгу до 8,6 млрд грн, однак, змогла зберегти прибутковість власного бізнесу. «Промвагонотранс» серед лідерів виділяється вкрай швидкою динамікою приросту – за рік виторг підвищився більше ніж у 2 рази.

Лідери ринку суттєво розширили свій функціонал за 2022–2023 року. Було успішно розгорнуто мережу логістики на

деокупованій території, в тому числі за рахунок запуску мобільних відділень на базі BDF контейнерів та модульних конструкцій. Впроваджено роботизовану технологію збору та комплектації замовлень, розширено електротранспорт для адресного обслуговування з метою декарбонізації логістики. Розроблено новий функціонал калькулятора фрахтових перевезень та впроваджено цифрові тач-екрани для оптимізації процесу самообслуговування. Запущено пілотний проект холодного пакування з USAID та прийнято рішення забезпечення орендою з послугою прання на всіх відділеннях (спільно з компаніями МСБ, Сільпо та іншими.). Створено стартап-студії та інноваційні відділення для підтримки та інвестування в українське R&D та IT. ТОВ «Нова Пошта» закуплено підводні роботи для підтримки ДСНС, запущено проект ПУДО для підтримки малого і середнього бізнесу. Керівництво підготувало фінансовий прогноз на період до червня 2023 року, показавши здатність компанії функціонувати як безперервно діючого підприємства в умовах військових дій [3].

Основними трендами та тенденціями розвитку ринку логістичних опреаторів України можна виділити наступне:

− зміна значимості видів транспорту. Навіть до 2022 року частка водного транспорту постійно скорочувалася (за 2021 рік склала всього близько 1% за вантажообігом). В 2022 році близько 70% водних перевезень були переведені на залізничний та автомобільний транспорт. Перспективи відновлення морського транспорту в умовах блокування портів не прослідковуються;

− внутрішня релокація логістичних вузлів державних та приватних структур. В рамках антикризового менеджменту, превентивної та реакціоністської політики численні підприємства великого та середнього бізнесу України перемістили свої розподільчі центри та транспортні коридори в західні регіони країни. Саме Львів за останні два роки набув значення ключового логістичного хабу країни. Одеська та Херсонська області, навпаки, втратили свої логістичні позиції;

− посилення співпраці з державою. Логістичні оператори, особливо критичного значення для економіки, стали співпрацювати з державою в розрізі гуманітарної та воєнної логістики. Це позитивно вплинуло на забезпечення військового сектору, однак, не обійшлося і без втрат зі сторони співробітників логістичних операторів;

− розвиток індустріальних парків. За останні роки в формування та розвиток індустріальних парків активно залучаються кошти від

зарубіжних та національних донорів. Робиться це з ціллю залучення акумульованих коштів в процес повоєнного відновлення України. На сьогодні, близько 10–15% індустріальних парків можуть бути перетворені на розвинені логістичні хаби [4].

У висновках відзначимо, що незважаючи на виклики та проблеми сектору логістики, за 2022–2023 роки підприємства галузі адаптувалися під нові умови та зайшли шляхи для удосконалення своєї діяльності, оптимізації кадрових та фінансових можливостей, а також сформували вектор стратегічного розвитку на засадах стабільного зростання та національного парнерства.

Література:

1. Державна служба статистики України. Обсяги реалізованої продукції за секторами КВЕД. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/fin/pssg/orpsg_ek_2010_2021_ue.xlsx (дата звернення: 10.04 2024).

2. Видання Forbes. 200 лідерів української економіки. URL: https://forbes.ua/ratings/200-lideriv-ukrainskoi-ekonomiki-08112023-17066 (дата звернення: 10.04 2024).

3. Сайт компанії NOVA. Звітність. URL: https://novaposhta.ua/partners/id/10030 (дата звернення: 10.04 2024).

4. Галузеве видання Property Times. Логістика в Україні: зміна фокуса та перспективи відновлення. URL: https://propertytimes.com.ua/industrialnaya_nedvizhemost/logistika_v_ukrayini_zmina_fokusa_ta_perspektivi_vidnovlennya (дата звернення: 10.04 2024).

Мамій К. В.
студентка,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-27

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНИХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ КОМПАНІЙ

У наш час корпоративна соціальна відповіадьність стала вже не просто побажанням, а справжньою вимогою сучасного суспільства. Її можна вважати продуктом розвитку нашої культури. І цей продукт досяг всесвітнього масштабу. Про таку поширеність та популярність соціальної відповідальності компаній можуть свідчити данні за версією Forbes [3], що «щороку компанії зі списку Fortune 500 виділяють близько 20 мільярдів доларів на свою діяльність у сфері корпоративної соціальної відповідльності».

У науковому середовищі почали вивчати концепцію соціальної відповідальності бізнесу ще у 60-их роках XX століття. Ураховуючи різні підходи до трактування сутності досліджуваного поняття у данній роботі корпоративною соціальною відповідальністю вважатиметься комплексний підхід до ведення бізнесу, який є добровільним свідомим вибором та спрямований на узгодження і задоволення інтересів усіх зацікавлених осіб, має на меті забезпечувати сталий розвиток компанії та середовища її існування. Однак зрозуміло, що із розвитком суспільства та економічної сфери його життя це поняття отримає нові значення.

Зазначивши «соціальну» складову у понятті, випливає очевидне: така форма бізнес-діяльності стає можливою лише за умови взаємодії із суспільством, яке зацікавлене у ній. Слідуючи з того, що підприємство це відкрита система, виділяють різні групи стейкхолдерів, які можливо поділити на зовнішні та внутрішні. Управлінцям та власникам бізнесу важливо правильно визначити пріоритетність таких груп та вибудувати вигідну співпрацю з ними. Досягти цього можна шляхом аналізу та розвитку бізнес-моделі підприємства.

У науці саме поняття «бізнес-модель» з'явилося набагато пізніше за корпоративну соціальну відповідальність. Проте зараз є достатньо досліджень на цю тему і їх кількість невпинно збільшується. Існують різні підходи до трактування данного поняття, запропоновані О. Остервальдером, М. Портером, Г. Чесбро та іншими. Так як соціальна відповідальність бізнесу та сталий розвиток у наш час стали важливими атрибутами бізнесу у свідомості сучасного суспільства, дослідники знаходять нові підходи до трактування бізнес-моделі. З огляду на тенденцію урахування цілей сталого розвитку при плануванні бізнесу, буде справедливим доповнити уже сформульоване визначення [1, с. 57] наступним чином: бізнес-модель – це певна цілісна система, яка поєднує в собі багато елементів, що у своєму взаємозв'язку визначають необхідні напрями функціонування фірми, завдяки яким відбувається створення цінності, отримання фінансових результатів та закріплення позицій на ринку, що не порушує та забезпечує сталий розвиток компанії та середовища її існування.

Для того, щоб з'ясувати зв'язок між корпоративною соціальною відповідальністю та бізнес-моделями компаній, варто розглянути кожну складову із канви, запропонованої О. Остервальдером:

1. Основні партнери. Ця складова бізнес-моделі стосується тих суб'єктів бізнес-середовища, з якими взаємодіє підприємство. Із цього випливає, що вагомою частиною бізнес-моделі є зовнішні стейкхолдери. Управлінці можуть встановлювати вимоги до соціально відповідальної поведінки партнерів, зокрема постачальників. Корпоративна соціальна відповідальність може також зміцнювати зв'язки з критично важливими партнерами через «віддзеркалену славу» – партнери приєднуються до справи, сприяючи позитивному впливу на їх бренд.

2. Основні напрями діяльності. Тут маються на увазі ті напрями, які дають найбільшу вигоду підприємству. Корпоративна соціальна відповідальність потенційно може бути частиною цієї складової бізнес-моделі. Адже вона може давати вигоди щодо маркетингу, репутації бренду, тощо. Така відповідальність може вводити в політику компанії певні принципи, такі як екологізація діяльності, етичність, відкритість, які безпосередньо будуть впливати на вибір та формування основних напрямів діяльності.

3. Основні ресурси. Сюди відносяться найважливіші активи, за рахунок яких підприємство може створювати унікальну ціннісну пропозицію. У наш час в бізнесі все більше наголошується, що основним та найважливішим ресурсом для компанії є людина, її

потенціал, мотивація, навички. За даними The Cone Communications Millennial Employee Study [2] 64% міленіалів не візьмуться за роботу, якщо її співробітник не має сильної політики соціальної відповідальності, а 83% будуть більш лояльними до компанії, яка допомагає їм робити внесок у вирішення соціальних та екологічних проблем. Із цього випливає, що корпоративна соціальна відповідальність є потужним інструментом одержання та утримання цінних ресурсів для підприємств.

4. Ціннісні пропозиції. Це є саме ті причини, через які споживач обирає певне підприємство. Корпоративна соціальна відповідальність показує, що бізнес піклується про ширші соціальні проблеми, а не лише про ті, що впливають на прибуток. Це може приваблювати клієнтів, які поділяють ті ж цінності, що й бізнес. Тобто у цій складовій бізнес-моделі соціальна відповідальність бізнесу стає додатковою ціннісною пропозицією, яка може популяризувати його та збільшити кількість потенційних клієнтів.

5. Відносини з клієнтами. Мається на увазі схема донесення інформації про бізнес до потенційного клієнта. Тут варто звернути увагу на такий аспект корпоративної осціальної відповідальності, як звітність. Це вже не є трендом, а стає обов'язком для великого бізнесу. У статті Harvard Business School Online [4] зазначено, що якщо компанія була сміливою та успішною у своїх зусиллях з корпоративної осціальної відповідальності, випуск її звіту з корпоративної осціальної відповідальності є таким же інструментом комунікації, як і маркетинговий захід та захід зі зв'язків з громадськістю. А отже соціальна відповідальність може примножувати такі схеми поліпшення відносин із клієнтами.

6. Канали збуту. Це вже безпосередньо шляхи взаємодії зі споживачами. У цьому контексті корпоративна соціальна відповідальність може переформатовувати канали збуту з урахуванням встановлених вимог та принципів. Наприклад, підприємство може змінювати свої шляхи взаємодії у бік більш екологічних та сталих, використовуючи нові матеріали, ресурси, технології.

7. Сегменти споживачів. Тобто ті групи споживачів, чиї потреби може задовольнити підприємство. Корпоративна соціальна відповідальність може надати гарні можливості для збільшення цільових сегментів споживачів. Під час здійснення такої діяльності підприємство може співпрацювати із іншими організаціями та встановлювати партнерства, таким чином отримати доступ до їх сегментів споживачів.

8. Структура доходів та витрат. Маються на увазі усі статті доходів та витрат підприємства. Соціальна відповідальність бізнесу може стати інструментом для поліпшення фінансового стану підприємства. На це може вплинути кілька факторів: така діяльність підвищує довіру інвесторів, покращує імідж бренду, за рахунок чого може зрости популярність та продажі, а також може потенційно підвищувати мотивацію і як наслідок продуктивність працівників. Проте варто зазначити, що корпоративна соціальна відповідальність потребує певних вкладень ресурсів та часу для імплементації.

Таким чином, у ході дослідження було зясовано, що корпоративна соціальна відповідальність стає важливим атрибутом для ведення бізнесу. Це поняття динамічне та набуватиме нових значень у майбутньому із розвитком суспільства як основного стейкхолдера. Разом із цим поняття «бізнес-модель» також транформується та вбирає у себе нові характерні риси. Під час аналізу було визначено, що корпоративна соціальна відповідальність не є частиною певної складової бізнес-моделі, а є цілісною стратегією, яка визначає напрямки розвитку для різних аспектів складових бізнес-моделі та надає інструменти для їх вдосконалення і збагачення.

Література:

1. Мамій К. В., Піменова О. В. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. Збірник наукових праць. 2021. Випуск 2 (43). DOI: https://doi.org/10.17721/tppe.2021.43.6

2. The 2016 Cone Communications Employee Engagement Study *Cone Communications.* URL: https://accp.org/index.php?checkfileaccess=020_2016ConeCommunicationsEmployeeEngagementStudyReport.pdf&is_direct_access=true&file_type=pdf&access_pid=Nzg0NiM2M2U5OTM0OTZhMmQ1

3. The End Of CSR (As We Know It) And The Rise Of Businesses With A Conscience *Forbes.* URL: https://www.forbes.com/sites/esade/2022/12/01/the-end-of-csr-as-we-know-it-and-the-rise-of-businesses-with-a-conscience/?sh=769d891e7f16

4. What is a csr report & why is it important? *Harvard Business School Online.* URL: https://online.hbs.edu/blog/post/what-is-a-csr-report

СЕКЦІЯ 8. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Богородицька Г. Є.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна
Яцкова К. С.
студентка,
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-28

РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Сьогодні жоден великий процес у світовій економіці не відбувався б без участі транснаціональних корпорацій (ТНК). ТНК – це міжнародна компанія, яка приймає інтегровану глобальну бізнес-філософію, що включає діяльність компанії як усередині країни, так і за кордоном. Вони є рушійною силою найважливіших процесів у сучасній світовій економіці. Транснаціональні корпорації визначають динаміку, структуру та рівень конкурентоспроможності товарів і послуг на світових ринках, контролюють міжнародні потоки капіталу та прямі іноземні інвестиції. Завдяки своїм виробничим і фінансовим можливостям вони концентрують у своїх руках найбільш наукомістку продукцію, сприяючи технологічному розвитку виробництва. Вплив транснаціональних корпорацій на економіку країн світу продовжує розширюватися. Сьогодні найбільші корпорації можуть диктувати не лише своїм конкурентам, але й цілим державам – завдяки своїм фінансовим силам і політичному лобіюванню на найвищому рівні. Зі ста найбільших економік світу – 52 належать транснаціональним корпораціям, інші – державам.

ТНК контролюють приблизно 80% технологічних нововведень і ноу-хау. Верхні рядки рейтингу займають такі компанії як Apple,

Google, AT & T, Budweiser, Colgate, eBay, General Electric, IBM і McDonald [1].

За ключовими економічними показниками, такими як товарообіг, дохід і кількість працівників, транснаціональні корпорації перевершують багато країн, що розвиваються. У зв'язку з цим серед експертів і аналітиків виникає серйозне занепокоєння щодо того, що компанії можуть чинити негативний економічний і політичний тиск на менші країни. Транснаціональні корпорації представлені в багатьох країнах світу і можуть впливати на всі сфери суспільного життя. Навіть наймогутніші можуть уникнути економічного та політичного контролю. Представляючи велику силу, вони набагато менш керовані, ніж держави. Вони також здатні формувати вимоги, в тому числі необґрунтовані.

Щоб уникнути падіння продажів, вони виходять на ринки, де їх раніше не було; проводять наукові дослідження та приховують багатообіцяючі результати, коли це необхідно. Це те, що вимагає від транснаціональних корпорацій нести відповідальність за те, що відбувається, принаймні у суміжних галузях і, можливо, у світі загалом. Активна виробнича, інвестиційна і торгова діяльність ТНК сприяє економічній інтеграції, створюючи стійкі економічні зв'язки між різними країнами, завдяки чому відбувається поступове «розчинення» національних економік в єдиному світовому господарстві, що, в свою чергу, призводить до створення глобальної економіки.

Саме ТНК є основним структурним елементом економіки розвинутих країн світу. Крім того, без цієї провідної сили трансформації світової економіки в міжнародне виробництво неможливе розширення і поглиблення виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, оптимальне розміщення підприємств у різних країнах, капіталу транснаціональних корпорацій у рамках вся система. Накопичення, обізнаність з інформацією про ситуацію на товарних, валютних і фінансових ринках у різних країнах, підтримує високу репутацію, технологічні перетворення, дослідження та розробки, інноваційні проекти завдяки сучасним інтеграційним змінам у виробництві та збуті.

Згідно зі статистичними даними Організації Об'єднаних Націй, в даний час у світі існує понад 65 000 транснаціональних компаній, які контролюють понад 850 000 афілійованих іноземних компаній по всьому світу, в яких працює понад 74 мільйони людей. Зокрема, понад 80% материнських компаній і майже 33% дочірніх компаній знаходяться в промислово розвинутих країнах. На країни, що

розвиваються, припадає 19,5% і майже 50% перехідної економіки, відповідно – близько 0,5% і 17%.

Ступінь впливу транснаціональних корпорацій на розвиток процесу глобалізації характеризується співвідношенням активів, продажів, інвестицій і рівня технологій виробництва. Наприклад, частка активів іноземних філій німецьких транснаціональних компаній подвоїлася за останні роки. Американські та японські транснаціональні компанії зосереджують 1/3-1/4 своїх активів за кордоном. Як форма експорту капіталу транснаціональними корпораціями прямі інвестиції перевищують 3 трлн. Доларові транснаціональні корпорації зробили великий внесок у створення передових технологій і науково-дослідні розробки. У процесі формування позиції транснаціональних корпорацій важливу позицію займає «інформаційна революція», представлена телекомунікаційними системами, що відкриває простір для ведення бізнесу в глобальному масштабі та посилює процес інтернаціоналізації та глобалізації шляхом усунення технологічних та комунікаційних бар'єрів. У результаті транснаціональні корпорації залучаються до перезапуску економік країн-реципієнтів і до глобального процесу перерозподілу світових ринків. Транснаціональний капітал створив нову систему міжнародних відносин, що призвело до формування наднаціональних інститутів управління.

Транснаціональні корпорації позитивно впливають на процес глобалізації [2] ТНК проникають у всі сектори економіки, проте діяльність більшості ТНК пов'язана з виробничими секторами економіки. Найбільшу вигоду від фінансово-економічної діяльності транснаціональних корпорацій приносить країна-база, територією якої є найрозвиненіша країна світу. На 200 найбільших компаній разом припадає 30% світового валового внутрішнього продукту. Для досягнення максимальних результатів найбільші транснаціональні компанії вжили таких основних заходів: стабільна економіка, відкрита та ефективна діяльність під час кризи, інтеграція виробничих можливостей, використання новітніх технологій, співпраця з конкурентами та клієнтами [3].

Отже, транснаціональні корпорації відіграють ключову роль у світовій економіці, надаючи важливий вплив на світову політику, торгівлю, інвестиції та технологічний прогрес. Ось найважливіші аспекти їхніх ролей: Глобальне охоплення: транснаціональні корпорації працюють на міжнародному рівні, маючи філії, фабрики, офіси та ділових партнерів у різних країнах. Їхній бізнес охоплює майже всі

сектори економіки, включаючи торгівлю, фінанси, технології, енергетику, телекомунікації тощо.

Створення робочих місць: транснаціональні корпорації пропонують велику кількість робочих місць у різних країнах, що впливає на зайнятість людей і рівень життя. Залучення іноземних інвестицій: транснаціональні корпорації залучають іноземні інвестиції в економіку країн, у яких вони працюють, що сприяє економічному зростанню та розвитку.

Технологічний прогрес: транснаціональні корпорації інвестують багато ресурсів у дослідження та розробку нових технологій для сприяння науковому прогресу та інноваціям. Міжнародна торгівля: транснаціональні корпорації ведуть значну частину зовнішньої торгівлі, створюючи глобальні ланцюжки поставок і пропонуючи товари та послуги з різних країн. Вплив на державну політику: завдяки сильним фінансовим ресурсам і глобальній присутності транснаціональних корпорацій вони впливають на державну політику різних країн, включаючи податкову політику, правила торгівлі та екологічні стандарти.

Соціальна відповідальність: Завдяки значному впливу на суспільство транснаціональні корпорації все більше усвідомлюють соціальну відповідальність і впроваджують програми сталого розвитку та благодійні проекти. Вирівнювання рівнів розвитку: у багатьох випадках ТНК забезпечували вирівнювання рівнів міжнародного економічного розвитку, позитивно впливаючи на економічний і соціальний прогрес менш розвинених країн. Враховуючи такий значний вплив транснаціональних корпорацій, необхідно ефективно регулювати їх діяльність, сприяти сталому розвитку та забезпечувати дотримання міжнародних стандартів у галузі ділової діяльності, екології та соціальної відповідальності [4].

Література:

1. Соціально-етичні проблеми та перспективи міжнародного менеджменту. URL: https://pidru4niki.com/12210605/menedzhment/sotsialno-etichni_problemi_perspektivi_mizhnarodnogo_menedzhmentu

2. Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: монографія. Київ : КНЕУ, 2007. 312 с.

3. ТНК: сутність, види, типи та тенденції розвитку. URL: https://www.kursak.com/tnk-sutnist-vydy-typy-ta-tendentsii-rozvytku/#2

4. Взаємозв’язок транснаціональних корпорацій з світовою економікою. URL: https://chat.openai.com

Гомотюк А. О.
доктор філософії,
ТОВ «Агросем»
м. Тернопіль, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-29

ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ЦИФРОВІЗАЦІЇ В ЄС

У цифрову епоху, що стрімко розвивається, трансформація економіки шляхом цифровізації стала ключовим рушієм економічного зростання, конкурентоспроможності та стійкості. Цифровізація, яка визначається як інтеграція цифрових технологій у повсякденне життя та бізнес-операції, змінює економічні ландшафти в усьому світі, створюючи нові бізнес-моделі, підвищуючи ефективність і сприяючи інноваціям.

Цифровізація передбачає впровадження інноваційних технологій для покращення операційних процесів, що викликає далекосяжні зміни у всій підприємницькій діяльності [1].

Цифровізація була визначена головною тенденцією, що змінює суспільство та бізнес, що призводить до змін для компаній завдяки застосуванню цифрових технологій в організації або в робочому середовищі [2].

У Європейському Союзі (ЄС) цифрова економіка розширюється дуже швидшими темпами: у сім разів швидше, ніж решта галузей [3]. Швидке розширення цифрової економіки ЄС є чітким показником її потенціалу змінити економічну структуру регіону. Це зростання, хоч і багатообіцяюче, задає вимогливі темпи розвитку інфраструктури, регулятивних коригувань і підвищення кваліфікації в країнах-членах.

Загалом, можна констатувати, що Європейський Союз є лідером у прийнятті цифрової трансформації, яка є ключовим інструментом економічного зростання, конкурентоспроможності та добробуту суспільства [4].

У різних країнах рівень розвитку цифрових технологій різний. Тому було розроблено спеціальні індикатори для моніторингу прогресу держав у сфері цифрових технологій. У ЄС – це індекс цифрової економіки та суспільства (DESI), який включає чотири підкатегорії:

людський капітал, зв'язок, інтеграція цифрових технологій, цифрові державні послуги.

Однією з найважливіших проблем у сфері цифровізації у ЄС є фінансування цифрового переходу. Інвестиції в цифрову інфраструктуру, таку як високошвидкісний зв'язок, програми цифрової грамотності та допоміжні технології, мають вирішальне значення. Однак ЄС стикається зі значними перешкодами у розподілі необхідних фінансових ресурсів. І це посилює цифровий розрив між різними державами-членами, який часто окреслюється традиційним розколом «Північ-Південь» і «Схід-Захід». Північні та західні країни ЄС зазвичай демонструють вищу цифрову інтеграцію порівняно з південними та східними країнами, що відображає ширші соціально-економічні моделі. Ефективна державна політика повинна вирішувати ці відмінності, забезпечуючи, щоб усі країни-члени мали рівні можливості отримати вигоду від цифровізації.

Одним з органів, який має на меті створювати правові рамки процесу цифровізації є Європейська Комісія, яка вважає, що Європейському Союзі потрібна спільна цифрова стратегія для пом'якшення негативних наслідків цифровізації та посилення її позитивних наслідків.

У рамках глобального процесу цифровізації Європейська комісія визначила три конкретні цілі як пріоритетні на практичному рівні:

1) управління даними;
2) розвиток європейських технологій;
3) створення необхідної інфраструктури.

Це амбітні цілі, пов'язані зі створенням технологічної основи та управлінням згенерованими даними, щоб захистити конфіденційність громадян і сприяти більшій конкурентоспроможності європейських компаній [5].

Окремим пріоритетним завданням у ЄС є розробка регуляторної бази з використання штучного інтелекту (ШІ). Вже створено відповідну дорожню карту.

Отож, цифровізація у ЄС представляє як економічні виклики, так і можливості, впливає на нормативно-правовий ландшафт, відкриває соціальні та культурні можливості, а також створює екологічні виклики та можливості. ЄС стикається з проблемами у фінансуванні цифровізації, подоланні цифрового розриву та усуненні регіональних диспропорцій. Однак цифрова трансформація також створює можливості для економічного зростання, створення промислової

вартості та суспільного розвитку. Вплив цифровізації на регуляторний ландшафт є значним: на політику та стандарти, що засновані на європейських цінностях і культурних принципах. Крім того, цифровізація має потенціал змінити традиційні засоби участі в політиці та вплинути на функціонування демократії. Однак важливо враховувати потенційні екологічні наслідки цифровізації, оскільки вона може мати як позитивний, так і негативний вплив.

Література:

1. Uhl, A., & Gollenia, L.A. Digital Enterprise Transformation: A Business-Driven Approach to Leveraging Innovative IT (1st ed.). *Routledge*. 2014. DOI: https://doi.org/10.4324/9781315577166

2. Parviainen P., Tihinen M., Kääriäinen J., & Teppola S. Tackling the digitalization challenge: How to benefit from digitalization in practice. *International Journal of Information Systems and Project Management.* 2017. DOI: https://doi.org/10.12821/ijispm050104

3. Duhăneanu M., Marin F. Digital agenda for europe – risks and opportunities in a digital economy Quality. *Access to Success*. 2014. Volume 15. P. 57–66.

4. Колінець Л., Гомотюк А. Роль цифровізації у зміні економічного ландшафту та механізмів фінансового ринку. *Економіка та суспільство*. 2024. № 59. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-121.

5. Ramiro Troitiño D.. The European Commission, the Council, and the European Parliament: Differentiated Theoretical Frame for the Digital Revolution. In: Ramiro Troitiño, D., Kerikmäe, T., Hamuľák, O. (eds). Digital Development of the European Union. Springer, Cham. 2023. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-031-27312-4_22

Грод М. І.
аспірант кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин,
Навчально-науковий інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-30

ПОТЕНЦІАЛ ВИКОРИСТАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТРАТЕГІЧНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМКИ

Базуючись на міжнародному досвіді та досвіді ЄС у сфері стратегічних інвестицій, ми визначаємо «європейські стратегічні інвестиції» (ESI) як валове накопичення основного капіталу, яке здійснюється на національному рівні або рівні ЄС, і відповідає довгостроковим цілям та пріоритетам ЄС [1]. Термін «стратегічний» має бути обґрунтуванням визначення пріоритетності інвестицій і, отже, порядку досягнення довгострокових цілей. Європейські стратегічні інвестиції можуть фінансуватись приватним сектором, країнами ЄС або за рахунок фінансування на рівні ЄС. Рішення про (спів)фінансування деяких з цих ESI на рівні ЄС додатково вимагає, щоб ці інвестиції сприяли створенню європейських суспільних благ (EPG). Це означає, що існує додана вартість, яку можна отримати, залучаючи інвестиції на рівні ЄС, а не лише на рівні держав-членів. Не всі європейські суспільні блага є інвестиціями, оскільки деякі з них можуть належати до сфери споживання (наприклад, спільні закупівлі вакцин під час пандемії). Так само не всі інвестиції, які є EPG, обов'язково є стратегічними, інакше кажучи, мають найвищий пріоритет. ESI, які спрямовані на розвиток циркулярної економіки, частково торкаються фінансування ЄС відповідно до концепції «стратегічного інвестування» [2].

Відправною точкою надання будь-якого суспільного блага є наявність збою ринку, який дозволяє приватному сектору опікуватись конкретною економічною діяльністю. За наявності зовнішніх ефектів товар чи послуга або не надаватимуться, або надаватимуться в недостатньому обсязі на ринках. Що стосується EPG, то на національному рівні також спостерігається збій, що товар або послуга

не будуть надані або будуть надані недостатньо, якщо країнам ЄС доведеться забезпечувати їх індивідуально.

Концепція EPG включає концепцію «додатковості» (англ. additionality), яка згадується в правилах, що лежать в основі багатьох інвестиційних інструментів ЄС. Додатковість означає, що фінансування ЄС не витісняє фінансування з будь-яких інших джерел. Іншими словами, принцип додатковості свідчить, що проєкт не було б реалізовано або не було б реалізовано так само без фінансової підтримки ЄС. Важливо відзначити, що підвищення ефективності, таке як скорочення термінів постачання чи зниження витрат, також може відповідати принципу додатковості [3; 4].

Надання суспільного блага на рівні ЄС передбачає ситуацію, за якої додана вартість може бути отримана за рахунок ефекту масштабу, транскордонних побічних ефектів і подібності переваг і інтересів країн. Підвищення ефективності на рівні ЄС відбуватиметься або за рахунок транскордонних побічних ефектів, або за рахунок економії коштів, що виникає за рахунок ефекту масштабу, якщо товар чи послуга (а у разі розвитку циркулярної економіки це може бути бізнес-модель) фінансується лише на рівні ЄС, а не окремо кожною країною. Надання EPG може зміцнити згуртованість між країнами і, отже, також принести користь ЄС як політичному утворенню.

На рівні Європейської Комісії постає питання щодо того, які суспільні блага можуть підвищити ефективність, якщо вони надаються на рівні ЄС? Колектив авторів на чолі з Буті визначили шість сфер, в яких існують EPG: цифровий перехід, «зелений» перехід та енергетика, соціальний перехід, сировина, безпека та оборона, а також громадська охорона здоров'я. Ці суспільні блага можуть включати інвестиції (наприклад, в інфраструктуру), так і споживання (наприклад, спільну закупівлю вакцин) або можуть вимагати спільних дій на рівні ЄС (наприклад, закупівлі).

Однією з цілей минулих ініціатив ESI було залучення приватного капіталу. Дві найбільші ініціативи, Європейський фонд стратегічних інвестицій (EFSI) та InvestEU були націлені на максимальну мобілізацію приватного капіталу. Політики ЄС визнають, що обсяг інвестицій, необхідний для досягнення довгострокових політичних цілей, повинен переважно забезпечуватися приватним сектором. Таким чином, майбутні зусилля щодо залучення та/або генерування ESI також мають бути зосереджені на максимальному збільшенні участі приватного сектора в інвестиційних проєктах, де це можливо. У періоди

економічного спаду ефективність державних інвестицій висока, а зусилля щодо залучення інвестицій на рівні місцевих органів можуть бути ефективніші в періоди економічних підйомів.

Аналізуючи досвід минулих та нинішніх стратегічних інвестиційних ініціатив ЄС, можна зробити висновок, що мобілізація приватних інвестицій може здійснюватися такими способами: по-перше, державний сектор може профінансувати або забезпечити найбільш ризикований транш капіталу інвестиційного проєкту, за який приватні інвестори не бажають братися; по-друге, державні інвестиції, особливо у малий та середній бізнес та компанії із середньою капіталізацією, можуть призвести до збільшення корпоративних інвестицій; по-третє, наявність державної участі у складі інвесторів може підвищити довіру до проєкту; по-четверте, державні інвестиції у такі важливі сфреи, як інфраструктура чи фінансова підтримка НДДКР, можуть мобілізувати приватний капітал та покращити використання та розподіл ресурсів.

За оцінками ЄІБ, EFSI досяг своєї мети з мобілізації понад 500 млрд євро інвестицій, використовуючи лише 26 млрд євро у вигляді бюджетних гарантій ЄС та 7,5 млрд євро власних ресурсів ЄІБ, внаслідок чого мультиплікатор перевищив 15. Загалом, стратегічні інвестиційні програми під управлінням ЄІБ [3], досягли успіху в мобілізації приватних інвестицій з використанням гарантій, кредитів, пайових і квазі-дольових інструментів. Оцінка ЄІБ діяльності EFSI дає деяке уявлення про те, як було досягнуто мультиплікатор 15,75 [4]. Деякі, хоч і не всі, ініціатори проєкту, які отримали підтримку EFSI у рамках його «Вікна інфраструктури та інновацій» (IIW), особливо наголосили, що участь ЄІБ у їхньому проєкті залучила інших інвесторів [5]. Однак промоутери вказали, що в деяких випадках фінансування EFSI може витісняти фінансування інших інвесторів. EFSI доводить, що операції EFSI призвели до покращення доступності та умов фінансування для МСП та компаній із середньою капіталізацією [6; 7], зокрема, за рахунок збільшення кредитної активності таких компаній на кращих умовах (нижче заставне забезпечення, комісії, процентні ставки) з боку партнерських кредитних установ [8]. Однак фінансування/ гарантії на аналогічних умовах могли б бути отримані з інших джерел без підтримки EFSI в разі зацікавленості стейкхолдерів в інвестуванні у проєкти стратегічного значення.

Література:

1. Vermeulen W.J.V., Reike D., Witjes S. The circular economy: New or Refurbished as CE 3.0? Exploring Controversies in the Conceptualization of the Circular Economy through a Focus on History and Resource Value Retention Options. *Resources, Conservation and Recycling.* 2018. Vol. 135. P. 246–264.

2. Blomsma F., Brennan G. The emergence of circular economy: a new framing around prolonging resource productivity. *Journal of Industrial Ecology*. 2017. Vol. 21(3). P. 603–614.

3. EIF. European Fund for Strategic Investments (EFSI): Boosting jobs and growth. 2020. URL: https://www.eif.org/what_we_do/efsi/ (дата звернення: 10.04.2024)

4. European Commission. Financial instruments – InnovFin. URL: https://ec.europa.eu/research-and-innovation/en/projects/success-stories/all/financial-instruments-innovfin (дата звернення: 10.04.2024)

5. EIF. InnovFin Equity. 2020. URL: https://www.eif.org/what_we_do/equity/single_eu_equity_instrument/innovfin-equity/index.htm (дата звернення: 10.04.2024)

6. High-Level Group on Energy-intensive Industries. Masterplan for a Competitive Transformation of EU Energy-intensive Industries Enabling a Climate-neutral, Circular Economy by 2050. 2019. URL: https://www.glassallianceeurope.eu/images/cont/2019-11-28-eii-masterplan-report-final-online_file.pdf (дата звернення: 10.04.2024).ф

7. Грод М., Резнікова Н. Фінансові та інвестиційні інструменти сприяння циркулярній економіці: сталий розвиток і кліматична нейтральність як тригери озеленення міжнародних ринків капіталу. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки.* 2023. № 3 (318). С. 249–259.

8. Грод М., Резнікова Н. Особливості фінансування розвитку циркулярної економіки і міжнародної торгівлі на принципах циркулярності: нові інвестиційні інструменти й потенціал (над)національної регуляторної політики. *Modeling the Development of the Economic Systems.* 2023. № 2. С. 55–64.

9. Резнікова Н. В., Грод М. І. Формування інституційної підтримки розвитку циркулярної економіки та її сталого фінансування в Європейському Союзі. *Економіка України*. 2023. № 11 (744). С. 52–75. DOI: https://doi.org/10.15407/econo myukr.2023.11.052

Корнівська В. О.
доктор економічних наук,
старший науковий співробітник
сектору цифрової економіки відділу економічної теорії,
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-31

ОЦІНКА ІНСТИТУЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ В КРАЇНАХ ЄС

У 1996 році Світовим банком у науковий обіг була введена методика оцінки інституційної ефективності в країнах – Worldwide Governance Indicators (WGI), що передбачає оцінку якості інституційного середовища за такими критеріями: ефективність державного управління, захист прав громадян та підзвітність держави, політична стабільність та відсутність насильства, якість регуляторної політики, якість правових інституцій, антикорупційний контроль. Оцінка інституційної ефективності проводиться на основі узагальнень результатів опитувань дослідницьких центрів, бізнес-структур, агентств, неурядових організацій, приватних осіб. Результати обстежень складаються в індивідуальні індикатори, які потім агрегуються в 6 зведених індексів, за якими проводиться ранжування ефективності інститутів [1]. На основі аналізу індексів було проведено дослідження інституційної ефективності в країнах Європейського Союзу і зроблені такі висновки.

Інституційний простір Європейського Союзу є сегментованим. Поряд із інституційно високорозвиненими країнами (Фінляндією, Швецією, Данією, Нідерландами, Люксембургом) існують інституційно депресивні держави. Причому серед країн з низькою інституційною ефективністю є такі, що мали небагато часу для інституційної адаптації (Румунія, Болгарія, що приєдналися у 2007 р.), і такі, що перебували в авангарді інтеграційних процесів у Європі (Італія) або приєдналися в 80-ті роки (Греція, Іспанія, Португалія). Таким чином, очевидно, що загального європейського рівня інституційної ефективності не існує, він значно відрізняється в різних державах – членах ЄС [2].

Диференційованість інституційної ефективності європейських країн є результатом історичних особливостей інституційної архітектоніки ЄС, що передбачає соціоінституційний еклектизм, який забезпечує інклюзивність інституційного середовища. Цей принцип експліцитно був присутній в економічній політиці країн-учасниць і підтримувався впритул до реалізації ідей посиленої економічної інтеграції та створення єдиного монетарного простору. Формування останнього ознаменувало наднаціональну домінанту в ЄС і докорінним чином змінило загальноєвропейські підходи до соціоінституційних особливостей національних держав. На етапі усталеного євроінтеграційного руху невідповідність між соціоінституційним еклектизмом та домінантою наднаціонального цілепокладання була компенсована багатими економічними ефектами євроінтеграції. Водночас фінансово-економічна дестабілізація, пандемія, російсько-українська війна вивели на авансцену національну інституційну унікальність як основу реалізації національних пріоритетів розвитку.

У міру розширення загальноєвропейського простору спостерігається тенденція до зниження показників інституційної ефективності у кожній окремій країні. Це стосується як країн, що становлять ядро європейської інтеграції (Німеччина і Франція), так і інших країн (Середземноморські країни). У контексті інституційного аналізу можна припустити, що існують межі позитивного розширення загальноєвропейського економічного та соціоінституційного простору.

Більшість країн ЄС досягли максимуму інституційної ефективності у кінці 1990-х років на початку 2000-х років, для багатьох країн це були 2004–2005 роки, – роки передостаннього передкризового етапу інтеграції, з максимальними очікуваннями та максимальною синергією: коли до європейського простору приєдналися країни, що колись представляли ворожий табір радянських республік, тим самим ознаменувавши перемогу та універсальність європейського способу буття. (Не менш важливо, що це були роки європейського економічного тріумфу, спортивного, культурного).

Країни ЄС, які за всіма показниками інституційної ефективності посідають перші місця (наприклад, Фінляндія), досягли високої інституційної ефективності у позаблоковому статусі. Незважаючи на кризи, ці країни демонструють висхідну динаміку показників. Країни – лідери з інституційної ефективності зберігають свій статус на довгих проміжках, зовні залежності від глобальних коливань та зростаючої

невизначеності. Фінляндія за 26 років спостережень змогла їх підвищити.

Країни, що стояли у джерел формування ЄС, з початку досліджень демонструють істотні відмінності в інституційній ефективності. Це стосується як країн, що становлять ядро ЄС (Німеччина та Франція), так і інших країн. Як показують дослідження інституційної ефективності Eurofound [3], за деякими напрямками інституційного розвитку спостерігається конвергенція в показниках інституційної ефективності, водночас вона відбувається не через зростання значень, а навпаки, – через їх зменшення. Низхідна конвергенція більшої мірою спостерігається за чотирма показниками: політичної стабільності та відсутності насильства, ефективності державного управління, якості правових інституцій, антикорупційного контролю. За показниками регуляторної якості та захисту прав громадян і підзвітності держави розвивається низхідна дивергенція.

Серед країн п'ятої, шостої, сьомої хвиль об'єднання (2004 р., 2007 р., 2013 р.) є достатня кількість тих, які досягли максимальної якості інститутів до інтеграції, тоді як упродовж перебування в ЄС цим країнам так і не вдалося вийти на рівень максимальної ефективності. Таким чином, інтеграція в ЄС не обов'язково є чинником зростання інституційної ефективності, оскільки країни з сильними інститутами зберігають і примножують їх якість, а країни зі слабкими інститутами такої тенденції не демонструють.

Показовим прикладом інституційної адаптації країни зі слабкими інститутами в статусі країни – учасниці ЄС є Болгарія, яка з 2009 р. за більшістю показників інституційної ефективності демонструвала спадні тенденції або стабільно низькі показники [1].

Країни, що приєдналися в останню чергу (у 2004 р., 2007 р. та у 2013 р.), демонструють різноспрямовані тенденції: Чехія, Естонія, Литва, Латвія, Словенія, Хорватія за весь період спостережень покращили свої показники інституційної ефективності; це особливо важливо для Хорватії, що приєдналася останньою (у 2013 р.).

Важливим є приклад інституційного розвитку в Словенії: незважаючи на загальні невисокі оцінки інституційної ефективності, стабільність інституційної ефективності в країні є запорукою адекватної взаємодії держави та громадянського суспільства, при цьому будь-яка громадянська активність сприймається відповідно до законодавства та у контексті здорового глузду. Наприклад, восени 2023 року у Словенії проведено громадянську акцію щодо внесення змін у законодавство для

захисту готівки як законного платіжного засобу. Це була перша серед європейських народів реакція на поступове формування безготівкової економіки в ЄС. Приймаючи участь у акції, громадяни країни відстоювали своє право на користування готівкою. Ініціатори акції вимагали, щоб Уряд і Національна асамблея негайно визнати це право та включити його до Конституції Республіки Словенія, оскільки воно є ключовим для свободи та конфіденційності в торгівлі та правових відносинах. Проведення акції отримало відповідну рефлексію з боку держави і вкотре довело, що інституційна стабільність та адекватність держави – основа громадянської культури, усталених соціоінституційних норм.

Для інших країн спрацьовує явище, що розвивається при взаємодії більш розвинутої та менш розвинутої соціально-економічної системи, яке описав ще у 1911 році чілійський історик і соціолог Франсіско Енсина [4]: «…дотик передової цивілізації до цивілізації, що стоїть на більш низькій сходинці, викликає глибокий розлад у розвитку останньої, має серйозні економічні і моральні наслідки». Серед таких країн опинилася Болгарія, за деякими напрямками інституційного розвитку – Румунія.

Україна демонструє коливальну динаміку інституційної ефективності протягом всього періоду спостережень (з 1996 року), значення показнику – традиційно від'ємні, найнижчі серед всіх представлених до аналізу європейських країн.

Сьогодні процес європейської інтеграції України в інституційному контексті варто розглядати як приєднання країни зі слабкими інститутами на низхідній фазі інституційної динаміки до історично інституційно сегментованого, а актуально-інституційно розбалансованого інтеграційного об'єднання.

Література:

1. Worldwide Governance Indicators. URL: https://www.worldbank.org/en/publication/worldwide-governance-indicators.

2. Корнівська В. Інститути фінансового посередництва в процесі формування інформаційно-мережевої економіки. Київ: Інститут економіки та прогнозування НАН України. 2018. 436 с.

3. Eurofound Does Europe lead the way in institutional quality? Publications Office of the European Union, Luxembourg. 2022.

4. Francisco A. Encina. Nuestra interioridad economica. Editorial Universitaria, Santiago, 1955. P. 76–77.

Кузнєцова Н. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних фінансів,
Навчально-науковий інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна
Білько А. Б.
студент,
Центральноєвропейський університет
м. Відень, Австрія

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-32

РОЗВИТОК СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН У КРАЇНАХ ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ ПЕРШОЇ ХВИЛІ ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ (НА ПРИКЛАДІ СІНГАПУРУ)

Спеціальні економічні зоні (СЕЗ) широко використовуються у більшості країн, що розвиваються, та у багатьох розвинутих країнах. У країнах, що розвиваються, СЕЗ можуть виступати інструментом інвестиційної політики країн (СЕЗ фактично виступають частиною конкурентного пакету заходів, що надаються країнами, що розвиваються, для залучення іноземних інвесторів наряду з іншими формами стимулювання іноземних інвестицій), свого роду каталізатором притоку іноземних інвестицій в регіон, а також інструментом промислової політики, що сприяє розвитку, в першу чергу, пріоритетних для національної економіки галузей промисловості за допомогою податкових та регуляторних стимулів, інфраструктурної підтримки. У 147 країнах світу діє близько 5400 СЕЗ, у стані будівництва – ще 474 СЕЗ, і задекларовано країнами у найближчих плаланах ще 500 СЕЗ [1].

На даний час у Сінгапурі діє 9 СЕЗ, найбільшими з яких є порт Джуронг (Jurong Port) і аеропорт Чангі (Changi Airport). СЕЗ Сінгапуру регулюється законом Free Trade Zones Act. Серед основних переваг, що пропонують СЕЗ Сінгапуру можна виділити наступні: свобода переміщення вантажів усередині СЕЗ; відсутність митних зборів на товар, що ввезений і зберігається на території СЕЗ; товари, що ввозяться

на територію СЕЗ, не обкладаються ПДВ; передбачені спрощені імпортні процедури.

Сінгапур один з перших серед країн Південно-Східної Азії розпочав політику залучення іноземного капіталу, зокрема прямих іноземних інвестицій, з середини 60-х років минулого століття. Країна розпочала проводити політику індустріалізації та створення експортноорієнтованого сектору саме через впровадження механізмів створення СЕЗ [2; 3]. Історія створення СЕЗ Сунгапуру має певний еволюційний розвиток, що позначився на функціонально-видовій структурі створюваних СЕЗ. Перший період у створенні СЕЗ – 60–70 роки минулого століття. Він пов'язаний з проведенням інвестиційної політики урядом щодо залучення іноземного капіталу з метою індустріалізації країни і розвитком в першу чергу трудомістких галузей виробництва (легка промисловість, створення «зборочних» підприємств в галузі електроніки та електротехніки тощо). Уряд країни запропонував іноземним інвесторам ряд податкових пільг при здійсненні вкладень у промисловість Сінгапуру (звільнення на п'ять років від податку на прибуток, імпортних мит і прискорена амортизація при інвестуванні в пріоритетні галузі). В країні почалися створюватися СЕЗ промислового характеру, розвивалася необхідна для цього інфраструктура під егідою уряду країни. В цей період було закладено основи майбутнього «економічного дива» Сінгапуру. Уряд Лі Куан Ю відіграв провідну роль у залученні іноземних інвестицій, через надання податкових та експортних пільги, планував створення нової інфраструктури, будівництво промислових зон, здійснював пільгову програму фінансування розвитку пріоритетних галузей промисловості.

Урядом країни було прийнято рішення створити на території порту Сінгапур і порту Джуронг зоні вільної торгівлі. Крім цього, в країні почали створювати промислові зони, переважно в експортно-виробничих рамках державних програм, передбачалося створення виробничої інфраструктури, включаючи дороги, електро- і водопостачання, систему зв'язку і телекомунікацій.

У 1970 році уряд Сінгапуру прийняв закон «Про стимулювання розвитку економіки» з метою створення зон вільної торгівлі та промислових зон. Відповідно до закону, великі підприємства, в які інвестовано не менше 1 млн синг. дол. (710 тис. дол. США), отримували статус «піонерних» і звільнялися від сплати податків протягом 5 років, а при виготовленні експортної продукцію ця пільга продовжувалася до 10 років. Підприємства, які не мали відповідного статусу, але

виробляють продукцію вартістю не менше 100 тис. синг. дол. (71 тис. дол. США), більш 20% якої йшло на експорт, також звільняються від податків протягом 5 років. При цьому всі підприємства, в які підприємці інвестували понад 150 млн синг. дол. (понад 106 млн дол. США) і великі підприємства з іноземними інвестиціями не менше 1 млрд. синг. дол (710 млн дол. США) звільнялися від сплати податків протягом 15 років. В свою чергу, уряд надаючи широкий спектр стимулюючих заходів та пільг, наряду з інфраструктурою очікував, що інвестори, здійснюючи бізнес діяльність на території СЕЗ, створюватимуть робочі місця, стимулюватимуть експорт, диверсифікуватимуть економіку та нарощуватимуть виробничий потенціал.

Другий період у еволюційному розвитку СЕЗ Сінгапуру розпочинається з кінця 70-х років двадцятого століття і триває десятиріччя. Цей період пов'язаний зі змінами в інвестиційній політиці уряду країни. Сінгапур поступово втрачає конкурентні переваги у дешеві робочій сили через вихід на міжнародну арену таких країн як Філіппіни, Малайзія, Тайланд тощо. Відбувається відхід від політики стимулювання іноземних капіталовкладань у трудомісткі галузі і перехід до політики активного заохочення іноземних капіталів у капіталомісткі та наукомісткі підприємства (в першу чергу, виробництво комп'ютерного обладнання, точного машинобудування, суднобудування, електронна і електротехнічна промисловість). Сінгапур стає центром операцій багатьох БНП світу і розробляє стратегію співпраці та спільного залучення ПІІ з іншими країнами регіону. В Сінгапурі розпочинають створюватися відділення БНП, що спеціалізуються на управлінських та логістичних функціях. В кінці 1980-х рр. в Сінгапурі було організовано 25 промислових зон. Найбільшою з них є промислова зона «Джуронг» з площею 58,6 кв. км. Переважна кількість підприємств у цій зоні належить іноземним інвесторам чи організовані у формі спільних підприємств.

Третій період у розвитку СЕЗ розпочинається з початку 90-х років двадцятого століття і пов'язаний з прийняттям Національної стратегії розвитку Сінгапуру на період 1990–2010 роки. Данна стратегія передбачала поступовий відхід від стимулювання капіталовкладань у розвиток виробництва капіталомісткої продукції і перенесення акценту до розвитку наукомісткої економіки, в якій головні позиції повинні були зайняти високотехнологічні галузі промисловості (виробництво комп'ютерів, біомедицина, фармацевтика, альтернативні джерела

енергії) і розвиток сфери послуг. Сфера послуг стає пріоритетною і в області залучення іноземних інвестицій.

Сінгапур поступово почав перетворюватися у міжнародний фінансовий цент, в якому мали свої філії та відділення крупніші банки світу. Активно створюються офшорні зони, які служать свого роду «податковими оазисами», які обслуговують міжнародні фінансові операції. Офшорні банки Сінгапуру мають такі переваги як податкові пільги, відсутність валютного контролю, можливість проведення операцій з резидентами в будь-якій іноземній валюті, конфіденційність фінансових операцій.

Сучасний період розвитку СЕЗ характеризується створенням спеціалізованих зон, що фокусуються на новітніх технологіях, дослідженнях, окремих галузях. До спеціалізованих зон належать науково-технологічні парки, зони вільної тогівлі, логістичні парки, зони на базі портів чи аеропортів тощо.

Таким чином, якщо розглядати історичний контекст СЕЗ, то вже багато століть тому існували відкриті порти. На сучасному етапі, вільні порти трансформувалися у вільні зони, які прикріплені до логістичних центрів (морських портів, аеропортів), звідки товари вироблені чи перероблені в рамках зони можуть бути транспортовані до третіх країн. Практика створення сучасних варіантів вільних зон розпочалася з 60-х років двадцятого століття, потім у 70–80-х роках вона почала масштабуватись що пов’язано, в першу чергу, з реалізацією експортно-орієнтованої стратегії розвитку багатьма країнами, що розвиваються, особливо азійськими, з паралельно зростаючою залежністю світових виробників від міжнародного виробництва. Наприкінці 90-х та початку 2000-х, спостерігалося нарощення виробництва наряду з ускладненням глобальних вартісних ланцюгів (ГВЛ), що, закономірно, привело до створення нових СЕЗ урядами різних країн, особливо тих, що розвиваються задля інтеграції своїх економік у ГВЛ світових виробників. Останнє десятиліття характеризується сповільненням темпів глобалізації та темпів зростання світового виробництва, проте для урядів країн реципієнтів потенційних інвестицій, це лише означає посилення конкуренції за світових виробників, які характеризують високою мобільністю – ця тенденція веде все ширшої практики застосування СЕЗ та розвитку нових типів.

В цілому приток іноземного капіталу став для Сінгапуру ресурсом, який сприяв індустріалізації країни, розвитку передових галузей промисловості, а згодом сприяв (завдяки політики уряду країни)

підвищенню ефективності функціонування економіки країни та зміні її структури відповідно до сучасних вимог. Поступово зміцнювалися та займали конкурентні позиції на міжнародних ринках національні компанії. Відбувалося підвищення загального рівня життя населення за рахунок вливання додаткового капіталу. Підтвердженням цього існує тісна кореляція між обсягами ПІІ (прямих іноземних інвестицій), залучених багатьма країнами, що розвиваються, та показниками їхнього економічного розвитку. ПІІ відіграють важливу роль в економічному розвитку країни, через активізацію процесів капіталоутворення, передачу технологій та наукових знань, підвищення продуктивності праці [4]. Таким чином, Сінгапур є однією з країн, яким за допомогою СЕЗ вдається досягати успіхів у розвитку зовнішньоекономічної політики, що сприятливо позначається на загальноекономічному стані країни, зберігаючи темпи економічного зростання на досить високому рівні. Завдяки створеним СЕЗ активно розвивається промисловість Сінгапуру, що визначає основну складову товарного експорту країни.

Література:

1. World investment report 2019, Chapter IV Special economic zones. UNCTAD, 2020. P. 127–206. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/WIR2019_CH4.pdf

2. Special Economic Zones: Lessons from the Global Experience. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/media/586f9727e5274a130700012d/PEDL_Synthesis_Paper_Piece_No_1.pdf

3. Special Economic Zones as a Tool for Economic Development. URL: https://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/ME/banners/Special%20Economic%20Zonesdigitalrev.pdf

4. Кузнєцова Н. В. Вплив прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток країн, що розвиваються. Сучасні тенденції міжнародного руху капіталу. Під ред. Рогача О. І. Київ : ВПЦ «Центр учбової літератури», 2019. С. 145–179.

Млинко С.В.
здобувач вищої освіти,
Львівський національний університет імені І. Я. Франка
м. Львів, Україна
Науковий керівник: Ємельянова Л. О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів,
Львівський національний університет імені І. Я. Франка
м. Львів, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-33

ЧЕТВЕРТА ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ ТА РИНОК ПРАЦІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ВИКЛИКИ

Актуальність дослідження. В сучасному світі технології виступають основним детермінантом змін в людській спільноті, в економіці та на ринку праці. Дослідження впливу економічних та технологічних умов на ринок праці є доцільним, оскільки робоча сила, знаючи, які виклики стоять перед нею, зможе підготуватись до майбутніх змін. Також органи державної влади зможуть розробити продуману стратегію зайнятості.

Мета – показати вплив останніх технологічних перетворень на ринок праці та робочу силу.

Дослідженню впливу сучасних технологій на ринок праці присвятили свої праці українські та зарубіжні науковці, зокрема Шульте П., Сандугей В., Марутян Р., Карпенко О., Азьмук Н. та ін.

Об'єктом дослідження виступає ринок праці, а методами дослідження є порівняльний аналіз, класифікація та узагальнення.

Протягом XX та XIX століть поєднання важливих інновацій, а також вдосконалення методів виробництва та розвиток інфраструктури, підвищило як загальну продуктивність факторів виробництва, так і ВВП на душу населення, яке є одним із основних показників рівня життя.

Стосовно впливу четвертої промислової революції, під час її обговорення у 2016 році на Всесвітньому економічному форумі в Давосі його організатором К.М. Швабом було виділено основні ознаки цієї революції: розвиток інтернет-мережі (і зростання її можливостей), мініатюризація та здешевлення засобів виробництва, а також робота над

розробкою штучного інтелекту та машин, здатних самостійно навчатись. На даний час вчені говорять про трансформацію суспільства в суспільство 5.0 (Super Smart Society чи Society 5.0) – суспільство, засноване на цифрових технологіях [2].

Наслідками розвитку технологій для ринку праці стали:

− Збільшення важливості комп'ютерної техніки та інтернету в роботі. В наш час складно уявити собі роботу, яка б не була тою чи іншою мірою пов'язана з сучасними інформаційно-комунікаційними технологіями. За останні 10 років значно зросла частка людей, які використовують комп'ютер в роботі. В 2010 році в країнах ЄС 59% зайнятих використовували на роботі ПК, а 52% – інтернет. А в 2021 році вже понад 70% працівників зазначили, що регулярно використовують в роботі електронні пристрої [1, с. 161]. Ця тенденція породжує нові вимоги перед працівниками. Сучасний працівник повинен володіти сучасними комп'ютерними технологіями на рівні «просунутого користувача», а також проявляти креатив, оскільки типові рішення може приймати комп'ютер. В наш час ці вимоги є основою практично будь-якої роботи. Також більша частина людей зараз знаходять роботу не по оголошенню в газетах, а через електронні платформи [1, с. 162].

− Збільшення частки працівників, які працюють віддалено. Особливо попит на віддалену роботу зріс під час світової пандемії коронавірусу: якщо в 2019 році частка працівників у США, які працювали онлайн п'ять і більше днів на тиждень, становила 17%, у 2021 році цей показник становив 44% (рис. 1). Після завершення пандемії ці показники зменшились, однак очевидним є подальший тренд на збільшення частки працівників, зайнятих онлайн [4]. З одного боку, віддалена робота створює гнучкі умови, зручні для працівника і значно економить час на користування транспортом. Однак часто віддалена робота сприяє меншій ефективності працівників чи порушенню балансу між роботою і приватним життям («work-life balance»). Також можливість працювати з будь-якої точки світу посприяла створенню цілої групи самозайнятих працівників – «фрілансерів».

Також можливість роботи онлайн збільшує міжнародну мобільність ринку праці, спрощує експорт та імпорт послуг, зокрема з обробки інформації [1, с. 160]. Формується спеціалізація країн в сфері роботи онлайн, при якій найбільш кваліфіковану роботу виконують онлайн працівники в розвинутих країнах, а менш кваліфіковану, теж онлайн, – працівники в країнах з нижчим рівнем доходу, що дозволяє

компанії витрачати менше коштів на оплату праці. Посилення і спрощення співпраці між працівниками з різних країн ставить нові вимоги до робочої сили, які раніше не були настільки важливими в багатьох сферах, а саме хороший рівень знання англійської мови як міжнародної мови комунікації в більшості компаніях.

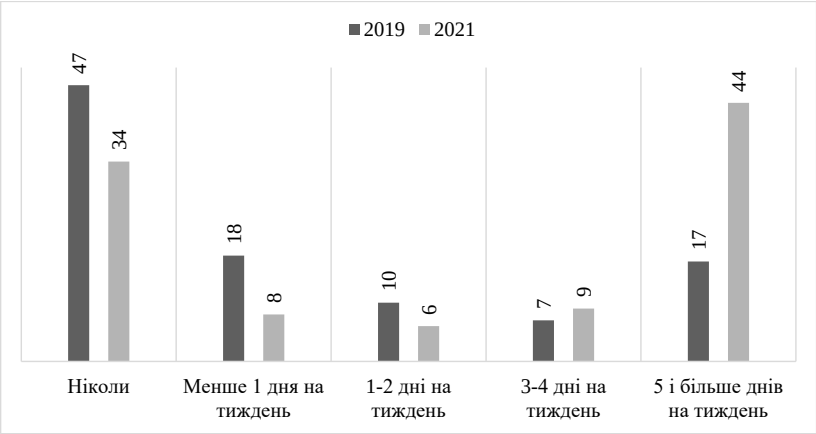

Рис. 1. Частка респондентів у США, які працювали дистанційно, % робочої сили

Джерело: сформовано автором за даними [4]

− Важливою вимогою до працівників стає стресостійкість, оскільки робоче середовище постійно змінюється і з'являється необхідність постійно пристосовуватися до змін. Так, з розвитком технологій велика частина навичок, які зараз потрібні працівникам, вже у найближчому часі стануть непотрібними. Недоліком цієї трансформації є те, що існує ризик створення негативних фізичних та психосоціальних наслідків для робочої сили внаслідок постійного процесу переходу на сучасніші технології [5].

− Впровадження штучного інтелекту (ШІ) у різних його формах. Використання штучного інтелекту не обмежується бізнесом, а включає сферу охорони здоров'я, освіту і навіть культуру. Також сучасні технології здатні збирати та обробляти величезні обсяги даних (Big Data) (що ніколи б не змогла зробити людина), а на їх основі менеджмент приймає певні рішення.

− Зміна структури зайнятості населення. Технологічний прогрес спричинив перетік робочої сили спершу з сільськогосподарського

сектора в промисловість, а пізніше – в сферу послуг. Саме сфера послуг зараз є найбільшим роботодавцем в розвинутих країнах. Наприклад, за період з 1870 до 2018 року в США зайнятість населення у сільськогосподарському секторі знизилася з майже 50% робочої сили до менш ніж 2%. Основними джерелами зайнятості стали сектор охорони здоров'я, програмне забезпечення та сфера послуг [3, с. 442].

− Проте головним наслідком технологічного прогресу є зменшення частки фізичної та малокваліфікованої праці [2]. Важка фізична робота стає механізованою, а робота, яка не потребує високої кваліфікації і полягає в виконанні типових завдань, може бути замінена ШІ, який виконає її значно швидше, проте потребує контролю (оскільки нестандартні ситуації, які виникають в будь-якій роботі, повинна вирішувати людина).

− Натомість інтелектуальна, творча та висококваліфікована праця стає більш затребуваною. Головним ресурсом в наш час стає інтелектуальний капітал працівника та його вміння швидко пристосовуватись до технологічних змін. Відповідно в економіці зростає частка висококваліфікованої праці та зростає зайнятість в сфері технологій та сфері послуг. З'являються нові види послуг, пов'язані з сучасними технологіями, і це створює нові робочі місця.

Тенденції, описані вище, є загальносвітовими трендами. Однак доцільно вказати, що вплив технологічного прогресу може дещо різнитись залежно від специфіки країни та певних внутрішніх факторів.

Отже, наслідками четвертої промислової революції на ринку праці є зростання вимог до компетенцій працівників, їх особистісних характеристик, а також збільшення гнучкості та мобільності роботи. Доцільним є глибше вивчення цього питання в розрізі впливу технологій на ринок праці бідних та багатих країн.

Література:

1. Азьмук Н. А. Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на ринок праці. *Конкурентоспроможність національної економіки* : матеріали XIII міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 19 квітня 2013. С. 159–163. URL: http://megalib.com.ua/content/9519_Azmyk_NA_Vpliv_informaciino_komynikacii inih_tehnologii_na_rinok_praci.html (дата звернення: 09.02.2024).

2. Марутян Р. Суспільство 5.0. Новий етап глобалізації: вебсайт. URL: https://matrix-info.com/suspilstvo-5-0-novyj-etap-globalizatsiyi/ (дата звернення: 19.02.2024).

3. Autor D. Trade and labor markets: Lessons from China’s rise. IZA World of Labor. 2018. P. 431–449. URL: https://wol.iza.org/articles/trade-and-labor-makets-lessons-from-chinas-rise/long (дата звернення: 22.02.2024).

4. Change in remote work trends due to COVID-19 in the United States in 2020. Statista: вебсайт. URL: https://www.statista.com/statistics/1122987/change-in-remote-work-trends-after-covid-in-usa/ (дата звернення: 20.02.2024).

5. Schulte P., Howard J. The impact of technology on work and the workforce : International Labor Organization. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/--safework/documents/genericdocument/wcms_681836.pdf (дата звернення: 21.02.2024).

Олійник К. Д.
аспірант кафедри економіки
та міжнародних економічних відносин,
Маріупольський державний університет
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-34

ЦИФРОВИЙ РОЗРИВ І СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ВИКЛИКИ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ

Цифровий розрив досліджується з позицій цифрової нерівності: глобальної, національної та індивідуальної. У фокусі досліджень також постає еволюція цифрового розриву: перший рівень – це доступ до цифрової інфраструктури, другий рівень – освоєння цифрових компетенцій, а третій рівень – можливості та життєві шанси (розрив корисності). У соціальному аспекті цифрова нерівність проявляється через якість та кількість кваліфікованого капіталу, на який впливає не лише рівень доходів, а й такі змінні, як стать [1], вік, рівень освіти, характер роботи та інформаційні потреби особистості [2]. Найбільш уразливими з цього погляду є такі соціальні групи, як люди похилого віку та жителі невеликих населених пунктів на периферії. Соціальний капітал впливає три рівні цифрового розриву. Соціальний, економічний та культурний капітал не тільки породжує цифровий розрив між людьми, які (не) можуть отримати доступ до Інтернету (перший рівень цифрового розриву), а й на нерівність з погляду мотивації, навичок та цілей використання (другий рівень цифрової нерівності) та на нерівність з позицій вигод (соціальних, культурних, економічних, особистих, політичних), які можуть отримати в Інтернеті (третій рівень цифрової нерівності). Більшість дослідників досліджували саме роль соціальних, культурних, економічних та демографічних змінних, які впливають на інтенсивність використання Інтернету [1–4].

Початковий технократичний підхід до цифрового розриву як соціального та культурного явища, що наголошує на нерівності у забезпеченні доступу до технологій, застарів. Цей підхід, який визначається як перший рівень цифрової нерівності, розглядав цифрову нерівність з погляду «тих, хто має і не має» [5]. Протягом багатьох років такий підхід доповнювався різними теоретичними моделями, які

наголошують на цифровій нерівності як наслідок різних мотивацій, різних навичок, різного використання та різних можливостей, створюючи те, що було визначено як другий рівень цифрової нерівності [4]. Іншими словами, ми перейшли від першого рівня, що базується на доступі до Інтернету, до більш складного рівня, що базується на нерівності у використанні ІКТ та Інтернету [5]. Нині формується новий рівень цифрового розриву, що ґрунтується на соціальних та культурних вигодах, що отримуються від доступу до Інтернету та його використання.

Третій рівень цифрового розриву тісно пов'язаний з різними типами капіталу і, зокрема, із соціальним капіталом. Справді, нова форма цифрової нерівності наголошує на нерівності у реінвестуванні в соціальну сферу цінної інформації та знань, набутих в Інтернеті. Зокрема, досвід користувачів впливає на те, як вони шукають та обробляють інформацію в Інтернеті, що, своєю чергою, може відкривати нові можливості, які можна було монетизувати на ринку [6]. Таким чином, наш попередній досвід впливає на те, як ми отримуємо доступ до Інтернету та використовуємо його (перший та другий рівень цифрової нерівності) та як ми реінвестуємо цінну інформацію у соціальну сферу (третій рівень цифрової нерівності), щоб покращити наші життєві позиції. Отже, ми стверджуємо, що соціальний, культурний та економічний капітал сприяє генерації цифрового капіталу, який, у свою чергу, впливає на кількість та типи онлайн-діяльності, тим самим впливаючи і на соціальний, культурний, економічний капітал.

Причиною появи концепції цифрового капіталу можуть стати роботи, які доводять зміну ролі людського капіталу нових економічних умов. На думку дослідників [7; 8], у нову епоху людський капітал є найважливішим ресурсом продуктивності. Категорія «цифровий капітал» використовується по відношенню до ресурсів, на яких базується розробка нових послуг і продуктів для цифрової економіки і служить розумінню взаємозв'язку між підтримкою технологій та їх використанням у сфері вищої освіти. Феномен цифрового капіталу привернув особливу увагу під час пандемії Covid-19, коли в умовах розвитку віддаленої зайнятості, цифрової праці, онлайн-освіти цифровий капітал став розумітись у категорії людського капіталу. З цих позицій явище цифрового капіталу сприймається як особливий вид людського капіталу у цифровій економіці. Під цифровим капіталом розуміються матеріальні та нематеріальні ресурси, що визначають

ступінь чи рівень використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). С. Парк та М. Рагнедда були одними з перших, хто докладно вивчив цифровий капітал. М. Рагнедда визначив цифровий капітал як сукупність внутрішніх здібностей (цифрових компетенцій) та зовнішніх ресурсів (цифрових технологій), які можуть історично накопичуватися та переноситися з однієї сфери до іншої, як сполучний капітал між офлайн-і онлайн-досвідом [7]. Для С. Парка цифровий капітал є цілісною цифровою екосистемою, яка формується на основі взаємодії людини з цифровими технологіями [8].

Взаємні зв'язки між цифровим і соціальним капіталом демонструє феномен «віртуальних спільнот»: індивідуальний «цифровий капітал» користувачів спирається на існуючий соціальний капітал, що грунтується на відносинах і довірі між людьми, розташованими в конкретних місцях. Отже, створення «віртуального співтовариства», заснованого на спільних інтересах, поглядах і перспективах, може створити «міцні зв'язки», які збільшують те, що С. Парк визначає як «соціальний капітал, що сприяє громадянській активності».

Розширення соціальних мереж впливає на збільшення чи зменшення цифрового розриву. Соціальні мережі розглядаються як інструмент, який збільшує соціальний капітал шляхом генерування свого роду сполучного соціального капіталу: з одного боку, якщо створюються тісні групи (що характеризуються високим рівнем соціального капіталу), то вони можуть стати винятковими чи такими, що загострює проблему дискримінації та соціальної нерівності; з іншого боку, коли групи надто різнорідні, соціальні мережі можуть стати ареною конфліктів між людьми та групами, які не поділяють однакові точки зору.

Зазначене дозволяє встановити, що цифровий та соціальний капітал пов'язані на різних рівнях: створення віртуальних спільнот залежить від здатності користувачів трансформувати свій існуючий соціальний капітал у віртуальний капітал. Потенційні зв'язки між зростанням активності в Інтернеті та «владою» в офлайні є ще одним свідченням того, що віртуальний вимір відображає існуючі соціальні структури. Нарешті, одну з найбільш очевидних точок дотику соціального та цифрового капіталу можна виділити у механізмах створення довіри. Фактично, схоже, що «кібердовіра», а також впевненість та довіра до середовища Інтернету можуть бути підірвані відсутністю досвіду, знань та цифрових навичок, що впливає на кількість потенційних вигод, які отримують від використання Інтернету. З цих міркувань випливає

визначення цифрового капіталу як незалежного капіталу, але тісно взаємопов'язаного з іншими формами капіталу, і, насамперед, із соціальним капіталом. Як наслідок, цифровий капітал може бути визначений не лише як набір навичок, інфраструктур, компетенцій, досвіду, знань та здібностей, але також як взаємозв'язки, віртуальні соціальні мережі, довіра, мотивації, що виникають з інших типів капіталу (економічного, соціального, політичного, особистого та культурного) та може бути перетворений на них.

Література:

1. Krenz A., Prettner K., and Strulik H. Robots, Reshoring, and the Lot of Low-skilled Workers. *European Economic Review*. 2021. № 136. DOI: https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2021.103744

2. Krusell P., Ohnian L., Rios-Rull J.V, Violante G.L Capital-Skill complementarity and inequality: A macroeconomic analysis. *Econometrica*. 2002. № 68 (5). P. 1029–1053.

3. Булатова О. В., Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Цифровий розрив чи цифрова нерівність? Нові виміри глобальних асиметрій соціально-економічного розвитку в умовах техноглобалізму. *Вісник Маріупольского державного університету. Сер.: Економіка*. 2023. Вип. 25. С. 45–57. DOI: https://doi.org/10.1016/10.34079/2226-2822-2023-13-25-45-57

4. Резнікова Н. В., Булатова О. В., Шлапак А. В., Іващенко О. А. Платформізація цифрової економіки чи техноглобалізм цифрових платформ? Трансформаційний потенціал діджиталізованих екосистем для міжнародного бізнесу і торгівлі. *Ефективна економіка.* 2023. № 6. DOI: https://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.6.1

5. Резнікова Н. В., Карп В. С, Іващенко О. А. Міжнародний досвід інституційного сприяння розвитку цифрової економіки і протидії загрозам техноглобалізму в умовах інноваційного суперництва. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 17. С. 5–12. DOI: https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.17.5

6. Ragnedda M. and Ruiu M.L. Defining Digital Capital. *Digital Capital, Emerald Publishing Limited*. Leeds. P. 9–38. DOI: https://doi.org/10.1108/978-1-83909-550-420201002

7. Ragnedda M. Conceptualizi.ng digital capital. Telematics and Informatics. 2018. DOI: https://doi.org/10.1016/j.tele.2018.10.006

8. Park S. Digital capital. London: Macmillan. 2017. DOI: https://doi.org/10.1057/978-1-13759332-0

Parubets Stefaniia
Postgraduate Student at the Department of International Economics,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Kyiv, Ukraine

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-35

THE ROLE OF TECHNOLOGY TRANSFER POLICIES IN BRIDGING INNOVATION GAPS

Surging technologies including biotechnology, blockchain, artificial intelligence, and machine learning have advanced quickly in the twenty-first century. The role of technology is crucial in driving innovation, economic growth, and societal development. Technology has a significant impact on nations all over the world, albeit the impacts will differ according to the nations' degree of economic development, technological prowess, and economic structure.

The question thus arises: can we expect that all countries have the same level of technological development and benefit from the technology in the same way?

Countries can be classified into several categories regarding their technological, and subsequently innovative development: from pioneers at the forefront of cutting-edge research and implementation to adopters swiftly incorporating new technologies into the infrastructure that already exists, to innovators who ride the waves of innovation to differing degrees of preparedness, and lastly those that struggle to get started and grow in the technical area.

Pioneers are countries that have strong, longstanding R&D ecosystems, universities with a focus on research, and blossoming startup ecosystems. Thus, they can be considered as leaders in technological innovation. The US, Japan, South Korea, and some European countries are prime examples.

Adopter nations are quick to adopt new inventions and technology, using them to improve their competitiveness, productivity, and standard of living. While their original research and development may not be at the forefront, they are adept at quickly incorporating and utilizing current technologies. This includes several emerging economies, like China, India, Brazil, and Mexico, which are rapidly digitalizing and undergoing technological change in a variety of industries.

Countries that actively work to catch up to adopters despite being somewhat behind in terms of technology preparation are known as followers. They acknowledge the role that technology plays in economic development, but they also confront obstacles like a lack of funding, insufficient infrastructure, and a skills deficit. Examples are some ASEAN countries, Eastern European countries, and certain African regions.

Developing nations have formidable obstacles to admission and progress in the field of technology: they frequently lack the institutional support, human capital, and infrastructure needed to engage in the global innovation economy. These countries can be dealing with structural inequality, economic downturns, or political unrest that makes it difficult for them to use technology for growth. Conflict-ridden states, the least developed countries, and areas with poor connectivity and resource availability are a few examples. Classifying nations according to their inventive and technological advancements offers important insights into their advantages, disadvantages, and possibilities in the international arena.

The same can be seen in The Global Innovation Index, which is an annual report published by the World Intellectual Property Organization (WIPO) in collaboration with Cornell University and INSEAD, which ranks countries based on their innovation performance. In the 2023 Global Innovation Index report, nations are classified based on their inventive and technological advancements using various indicators.

Countries like Switzerland, Sweden, the United States, and Singapore are often considered innovation leaders due to their high rankings in indicators such as knowledge creation, knowledge impact, and innovation linkages. Nations such as China, India, and Brazil are classified as innovation followers as they are making significant progress in innovation and technology adoption, investing in research and development, and building innovation capacity. Countries like Vietnam, Malaysia, and Indonesia are considered emerging innovators due to their rapid growth in innovation, increasing number of startups, and efforts to build a knowledge-based economy. Nations such as South Korea and Japan are known for their efficient use of resources in innovation, generating significant innovation output relative to their inputs, despite not having the highest levels of R&D spending. Countries like Kenya, Nigeria, and Ukraine are classified as innovation aspirants, actively working to improve their innovation ecosystems, invest in education and infrastructure, and enhance policies to support innovation. Nations facing challenges in innovation performance, such as Yemen, Haiti, and Chad, may be classified as innovation laggards

due to limited R&D investments, weak intellectual property protection, and a lack of skilled workforce [1].

Additionally, the Global Innovation Index report, mentions technology transfer may be discussed in various sections related to knowledge diffusion, innovation linkages, and knowledge absorption. Especially, indicators such as intellectual property receipts, production and export complexity, and high-tech exports can indirectly reflect aspects of technology transfer. In terms of innovation linkages university-industry R&D collaboration and joint venture/strategic alliance deals are indicators that can involve technology transfer activities between academia, research institutions, and businesses. Furthermore, intellectual property payments, high-tech imports, and ICT services imports can indicate the extent to which countries are absorbing technologies and knowledge from external sources through trade and investments.

One of the most striking technology transfer policies is the European Union Framework Programme for Research and Innovation, so-called Horizon 2020. Horizon 2020 is the EU's largest research and innovation program, aimed at funding scientific excellence and promoting technology transfer across member states.

Regarding the function of technology transfer policies in closing innovation gaps, Horizon 2020 included several programs and mechanisms to support commercialization, technology transfer, and knowledge sharing.

For example, with a significant increase in research and innovation funding, Greece has seen improvements in its technological and innovation results since Greek companies and research institutions have been able to leverage the Horizon 2020 program to enhance their technological capabilities and participate in collaborative projects with other European partners. The rate at which allotted money is used or absorbed by beneficiaries is known as the absorption rate, and it applies to both Horizon 2020 and other research and innovation financing programs. It assesses the effectiveness and efficiency with which program-supported projects and activities are receiving funding. Greece has a good absorption rate, meaning that money is being used wisely and distributed to qualified projects on schedule, guaranteeing that the funding program's goals are fulfilled. According to the European innovation scoreboard Greece's innovation score increased from 24 in 2014 to 32 in 2022 [2]. This represents an improvement, though it's worth noting Greece remains below the EU average.

Horizon 2020's Technology Transfer Policy likely played a part in this progress. Additionally, the Horizon 2020 program is a model of success for

igniting innovation in a variety of European countries. Its effectiveness is also demonstrated in nations like Bulgaria.

Bulgaria's score on the Innovation Union Scoreboard, a crucial measuring tool, is one striking indication of this progress. Bulgaria's innovation score in 2014 was 127, which shows where the nation stands in the European innovation scene. By 2022, Bulgaria has made significant progress, as evidenced by its innovation score of 150 [2]. This impressive development highlights how Horizon 2020 has revolutionized innovation and technological progress within Bulgaria.

Technology transfer policies—such as those modeled after Horizon 2020—are essential for promoting innovation, economic expansion, and societal advancement. These policies help nations close innovation gaps and realize their full potential in the global innovation environment by encouraging cooperation, promoting information exchange, and supporting technological commercialization.

In conclusion, the emergence of cutting-edge technology in the twenty-first century has drastically altered societal development, economic growth, and innovation around the world. Nonetheless, differences in economic growth, technological capability, and economic arrangements mean that the advantages of technological advancement are not evenly shared between countries. The significance of technology transfer policies in closing innovation gaps and promoting equitable growth is highlighted by this classification. Policies for technology transfer, such as Horizon 2020, are essential for advancing technical advancement and economic development because they spread inventions, knowledge, and intellectual property. As seen by success stories in nations like Bulgaria and Greece, Horizon 2020 has considerably improved innovation ecosystems through cooperative research projects, cutting-edge technology, and knowledge transfer efforts. Because of the program's focus on technology transfer, participating countries have been able to close innovation gaps, advance their technological capacities, and significantly impact the state of global innovation.

Thus, despite the difficulties brought on by the war, Ukraine has an opportunity to become more deeply involved in Horizon programs. Ukraine could take advantage of several advantages provided by European research and technology cooperation by taking part in Horizon programs, which can opportunities in the sphere of technology cooperation.

References:

1. World Intellectual Property Organization (WIPO) (2023). Global Innovation Index 2023: Innovation in the face of uncertainty. Geneva: WIPO. DOI: https://doi.org/10.34667/tind.48220

2. European innovation scoreboard. (n.d.). Research and Innovation. Available at: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/statistics/performance-indicators/european-innovation-scoreboard_en

Різниченко Є. І.
докторант кафедри міжнародних фінансів,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-36

ПАРАДИГМА НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ІНТЕРЕСУ У ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Кожна країна має свій власний національний інтерес, невід'ємною складовою якого є національний економічний інтерес. Втім, очевидно, що різні країни Європейського Союзу в силу історичних, культурних та економічних відмінностей мають і різні національні інтереси, які часом є діаметрально протилежними, тому виникає логічне запитання щодо того, що є національним інтересом інтеграційного угруповання. Якщо в питаннях культури чи політики в умовах глобалізації відмінності між країнами поступово зникають, оскільки вони мають, як правило якісний вимір, то економічна складова є вимірюваною та чутливою для всіх без винятку верств населення ЄС. В офіційній Консолідованій версії Договору про європейський союз та Договору про функціонування європейського союзу поняття «інтерес» вживається досить часто, але при цьому не визначається його зміст:

1. «Інтерес Союзу». Ст. 13 п. 1. «Союз має інституційну структуру, спрямовану на те, щоб поширювати цінності Союзу, реалізовувати цілі Союзу, служити інтересам союзу, його громадян та держав-членів та гарантувати узгодженість, ефективність та послідовність політик та дій Союзу»;

2. «Стратегічні інтереси Союзу». Ст. 22 п. 1. «На підставі принципів та цілей, встановлених у статті 21, Європейська Рада визначає стратегічні інтереси та цілі Союзу…»;

3. «Фінансові інтереси Союзу». Ст. 85 «...ініціювання кримінальних розслідувань, а також подання пропозицій щодо ініціювання переслідувань, які проводять компетентні національні органи, зокрема щодо злочинів проти фінансових інтересів Союзу»;

4. «Спільний інтерес». Ст. 34 п. 2. «Відповідно до частини 3 статті 24 ті держави-члени, що представлені у міжнародних

організаціях і міжнародних конференціях, де беруть участь не всі держави-члени, інформують решту держав-членів та Верховного представника про будь-які питання спільного інтересу»;

5. «Регіональний інтерес». Ст. 307 п. 1 «Якщо з Економічно-соціальним комітетом проводяться консультації відповідно до статті 304, Європейський Парламент, Рада або Комісія інформують Комітет регіонів про запит щодо висновку. Якщо Комітет регіонів вважає, що при цьому зачіпаються певні регіональні інтереси, він може видати висновок з цього питання».

Для відповіді на запитання, що ж європейські країни та ЄС зокрема, розуміють під поняттям «національного інтересу», можна звернутись до тлумачення цього поняття Парламентом Великобритнанії, яка історично надавала надзвичайно важливу роль захисту своїх національних інтересів. У 24-й доповіді Комітету з публічного адміністрування Великобританії зазначаються цілі, що повинні бути в основі національного інтересу [1]:

«Парламент Великобританії визначив, що національні інтереси будуть забезпечуватись через просування шести стратегічних цілей:

1) вільне та демократичне суспільство, надійно захищене від його ворогів;

2) потужна, стала та зростаюча економіка;

3) здорове, активне, захищене, соціально залучене, соціально мобільне, соціально відповідальне та високоосвічене населення;

4) справедливе відношення до бідних та незахищених верств населення;

5) динамічна культура;

6) красиве та безпечне урбаністичне та природне оточуюче середовище».

Важливо, що економічний аспект посідає друге місце після базових цінностей суспільства. При цьому у доповіді Парламенту Великобританії також зазначається, що громадська думка має відігравати важливу роль, як у визначенні національних інтересів Великобританії, так і у щоденному визначенні політики країни. Окрім цього, у пункті 2.2 іншого важливого документу, а саме «Національної стратегії безпеки Великобританії» зазначено: «Наша безпека, процвітання та свобода є взаємопов’язаними. Вони і є нашими національними інтересами» [2].

Отже, на думку автора, в інтеграційних угрупованнях питання національних економічних інтересів відіграє вирішальну роль, оскільки

ключовим питанням є наскільки успішно країни в умовах інтеграції здатні відстоювати свої національні інтереси. Країни позбуваються частини повноважень, делегуючи їх на наднаціональний рівень, тим самим втрачаючи частину інструментів щодо захисту та відстоювання національних інтересів, але натомість здобувають інший, раніше недоступний інструментарій їх реалізації. ЄС в даному випадку виконує роль «парасольки» не лише у економічній, а й у політичній сферах. Таким чином, країни-члени ЄС об'єдналися з метою більш ефективного захисту національних економічних інтересів, оскільки жодна з країн окремо не мала б тієї політико-економічної ваги у світі, якою користується ЄС.

Таким чином, необхідною умовою існування успішного інтеграційного угруповання є реалізація національних економічних інтересів усіх країн його членів. В протилежному випадку економічна інтеграція немає сенсу, оскільки не служить задоволенню потреб усіх країн, що входять до її складу. У результаті економічної глобалізації національний економічний інтерес певної країни може перетворитися спочатку на коаліційний інтерес країн-членів єврозони, потім – на комунітарний інтерес ЄС, а згодом – і на глобальний інтерес світової фінансової системи, оскільки ціною питання може бути майбутнє євро та ЄС у цілому, припинення існування яких ставить під сумнів глобальну фінансову безпеку багатьох країн. З вище зазначеного можна зробити висновок, що у ЄС, на відміну від інших інтеграційниї угруповань, завдяки його високому рівню фінансової інтеграції на перше місце виходять фінансові імперативи, які є домінуючими напрямними векторами розвитку ЄС.

Література:

1. Консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу 2010 року. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU10267.html

2. A Strong Britain in an Age of Uncertainty: The National Security Strategy Presented to Parliament by the Prime Minister by Command of Her Majesty, October 2010. URL: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/61936/national-security-strategy.pdf

Водарчук А. О.
аспірант першого року навчання спеціальності 051 Економіка,
Класичний приватний університет
м. Запоріжжя, Україна

DOI: https://doi.org/10.36059/978-966-397-366-1-37

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: ВИКЛИКИ ПОВНОМАСШТАБНОЇ ВІЙНИ

Розвиток молодіжного підприємництва в Україні є надзвичайно актуальним в контексті сучасних викликів, з якими стикається Україна. Перш за все, війна суттєво впливає на економічну ситуацію в країні в цілому. Необхідність залучення суттєвих ресурсів для оборони і відновлення деокупованих територій змушує уряд та бізнес-спільноту перерозподіляти фінансові й людські ресурси, що впливає на умови розвитку молодих підприємців.

Нестабільна економічна ситуація впливає на мотивацію молоді до створення власного бізнесу. З одного боку, війна може стимулювати підприємницькі ініціативи, наприклад, у сферах, пов'язаних з виробництвом озброєння або військовим обладнанням. З іншого боку, загроза втрати капіталу та ресурсів може зменшити інтерес молоді до певних видів підприємництва. Воєнний стан та нестабільність змушують підприємців змінювати стратегії бізнесу та адаптуватися до нових умов. Молоді підприємці часто виявляються особливо вразливими у цьому контексті через обмеженість ресурсів і доступу до ринків.

Однією з головних проблем останніх років для України є молодіжне безробіття. Більше 40% української молоді прагнуть працевлаштуватися за кордоном через фінансовий песимізм і недовіру до економічних можливостей своєї країни, вкладаючи свій потенціал у розвиток інших держав [3].

Майбутнє молоді у працевлаштуванні, економічному зростанні країни та наповненні бюджету через податки працюючих бізнесів ми бачимо саме в молодіжному підприємництві. Це сприятиме підвищенню рівня зайнятості серед молоді та створенню нових малих підприємств і додаткових робочих місць. Розвиток молодіжного підприємництва

слід розглядати як один з ключових напрямів економічної політики країни [3].

Загалом 82% молодих людей відзначили втрати через війну. Можливо, 18% респондентів, які не вказали втрат, або не усвідомлюють їх, або вважають свої втрати незначними порівняно з іншими, оскільки стресові та економічні фактори торкнулися всіх. Незважаючи на воєнний стан, в Україні діє багато ініціатив, спрямованих на навчання початківців та діючих підприємців ефективним методам ведення бізнесу. Останніми роками з'явилася велика кількість шкіл підприємництва, які надають молодим бізнесменам важливі знання в галузях економіки, маркетингу, бухгалтерії та фінансів. Отримавши теоретичну базу, молодь закріплює її через майстер-класи або наставництво досвідчених підприємців. Проходження професійної практики за кордоном також відкриває нові можливості для амбіційних підприємців, дозволяючи їм здобувати навички та знання у досвідчених закордонних підприємців, а також співпрацювати з іноземними партнерами [4].

Завдяки підтримці різних проєктів молодь України матиме змогу повірити у свої сили та реалізувати потенціал у своїй державі. Молодь завжди була рушієм змін у будь-яких галузях, а їхні сучасні та прогресивні ідеї допомагають створювати нові проєкти для розвитку країни. У результаті стартапи зможуть залучати інвестиції та підтримувати економіку країни.

Молодь в Україні активно реєструється в якості фізичних осіб-підприємців при започаткуванні власного бізнесу. Якщо станом на січень 2022 р. кількість ФОПів складала 1938 тис., то в 2023 р. їхня кількість перевищила 2 млн осіб. При цьому, після початку повномасштабної війни 48% ФОПів відкриваються особами, яким менше 35 років, що характеризує перспективність малого підприємництва для молоді навіть в умовах повномасштабної війни [1].

Проблемою є те, що в Україні відсутній ефективний законодавчий механізм, який би гарантував молодим спеціалістам перше робоче місце. Тому необхідно переймати досвід розвинених країн і створювати умови для самозайнятості молодого покоління. Неможливо заперечити, що формування досконалих ринкових відносин неможливе без ефективного функціонування підприємницької діяльності. Це вимагає створення умов, які сприяють організації підприємництва для всіх категорій населення, і особливо для молоді.

Підприємницька діяльність, започаткована молоддю, позитивно впливає на соціально-економічний розвиток, інноваційність країни та вирішення проблем зайнятості молодого покоління. Молоді люди здатні швидко реагувати на споживчі запити, освоюючи випуск дрібносерійної, унікальної продукції або надаючи специфічні послуги в окремих ринкових сегментах. Сучасна молодь має високий рівень освіти, їхні знання актуальні. Молоде покоління відзначається креативністю і адаптивністю мислення, що позитивно впливає на конкурентоспроможність бізнесу та його цифровізацію. Розвиток молодіжного підприємництва шляхом створення спільнот підприємців може зменшити напруженість на ринку праці, підтримати зайнятість молоді та покращити соціально-економічний стан країни в умовах воєнного стану та повоєнного відновлення [2].

Успіх молодіжного підприємництва значною мірою залежить від цінностей культури, таких як моральні й етичні норми ділових відносин підприємців, що формують їх контрактну культуру. Сучасна система формування інноваційного потенціалу молоді для розвитку молодіжного підприємництва в Україні визначається такими аспектами:

1. Стан інноваційного та цифрового розвитку України, який впливає на інституціональне середовище в країні.

2. Рівень матеріального забезпечення більшості українських громадян, який не дозволяє адекватно сформувати інноваційний потенціал молоді на рівні розвинених європейських країн.

3. Система середньої та вищої освіти, яка потребує переосмислення щодо змісту надання освітніх послуг, спрямованих на підготовку суб'єктів господарювання у ринковому середовищі, з урахуванням нових інформаційних технологій та інноваційних методів.

4. «Відтік молодих мізків» за кордон, що призводить до зменшення кількості та якості кваліфікованих молодих спеціалістів в Україні.

5. Проблеми безробіття серед випускників закладів вищої освіти з економічною та юридичною освітою, викликані несприятливим правовим та економічним середовищем для їх самозайнятості та підприємницької діяльності.

6. Низький рівень загального соціокультурного розвитку молоді, що відображається на їхній пасивності та невпорядкованості в соціальній взаємодії, що обмежує їхні можливості для творчого росту та розвитку [3].

Ці аспекти визначають складну картину сучасного українського суспільства, яка потребує системних змін та підтримки для

стимулювання інноваційного підприємництва серед молоді. Розвиток таких галузей, як інформаційні технології, логістика, фінансові технології, забезпечується в основному за рахунок відкриття стартапів молоддю, а тому, відсутність додаткових обмежень з боку державних органів, а також збереження низького податкового тиску, дасть змогу тримати і далі позитивні темпи розвитку молодіжного підприємництва в таких важливих на сьогодні галузях для економіки України.

Література:

1. Економіка українських фопів в реальному часі. Опендатабот. URL: https://opendatabot.ua/open/foponomics

2. Капліна А. І. Молодіжне підприємництво: проблеми та шляхи їх вирішення. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. С. 1–5.

3. Краус К., Краус Н., Осецький В. Молодіжне підприємництво та політика підтримки молоді в умовах воєнного стану. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*. 2023. № 1(11). С. 151–164.

4. 82% молодих людей в Україні зазнали втрати через війну. Інформаційне агентство «Конкурент». URL: https://konkurent.ua/publication/117769/82-molodih-ludey-v-ukraini-zaznali-vtrati-cherez-viynu/

Наукове видання

Сучасні наукові погляди на реформування економічної системи: теорії та пропозиції

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

12 квітня 2024 року

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позицію редакції.

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції:
Французький бульвар 24/26, к. 38А, м. Одеса, Україна, 65082.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 26.04.2024. Формат 60×84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times. Цифровий друк.
Ум.-друк. арк. 9,3. Тираж 100. Замовлення № 0224-017.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: ТОВ "Liha-Pres"
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6423 від 04.10.2018 р.
Україна, м. Львів, 79012, вул. Кастелівка, 9
Польща, м. Торунь, 87-100, вул. Лубіцка, 44