

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет міжнародних економічних відносин
НАЦІОНАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ
СТРАТЕГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ УКРАЇНИ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ В БРАТИСЛАВІ
Факультет міжнародних відносин

МАТЕРІАЛИ ДОПОВІДЕЙ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**«РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ»**

3-4 травня 2024 року



Львів-Торунь
Liha-Pres
2024

За загальною редакцією:

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

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

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

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

Martin Grešš, PhD., doc. Ing.

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

Рецензенти:

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

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

Розвиток міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 3-4 травня 2024 року) / За заг. ред.: М. М. Палінчак, В. П. Приходько, В. В. Химинець та ін. – Львів-Торунь : Liha-Pres, 2024. – 212 с.

ISBN 978-966-397-391-3

У збірнику викладено матеріали доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів» (3-4 травня 2024 року, м. Ужгород), у яких розглядаються проблеми міжнародних економічних відносин, готельно-ресторанної справи та туризму, фінансів, банківської справи та страхування, менеджменту, маркетингу, публічного управління та адміністрування та інші питання.

УДК 339.9-043.86(062.552)

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІКА

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ЛІСОВИМ ГОСПОДАРСТВОМ В УКРАЇНІ Боцула О. І., Головіна О. Л.	8
ОСОБЛИВОСТІ ВІЙСЬКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ПІД ЧАС УКРАЇНСЬКО-РОСІЙСЬКОЇ ВІЙНИ Васильєва Н. Б.	11
ТЕОРІЯ НЕЧІТКИХ МНОЖИН В ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ. РЕАЛІЗАЦІЯ PУТНОН Зубова В. В., Горішня О. О.	17
ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ РЕГІОНІВ Кагановський О. С.	20
МОБІЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ Левіт О. О., Рогов В. Г.	23
РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ Максюта А. П.	27
ПУБЛІЧНІ ПОСЛУГИ – ЯК ТЕОРЕТИЧНА СКЛАДОВА ПОНЯТТЯ «ЕЛЕКТРОННА ПОСЛУГА» В УКРАЇНІ Мельник Н. В.	30
ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПОГЛИБЛЕННЯ КОНВЕРГЕНЦІЇ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ З ЄС Фащевська О. М.	34
МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ ПІСЛЯВОЄННОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ Юрків Н. Я., Шемаєв В. М.	38

НАПРЯМ 2. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

ОСОБЛИВОСТІ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЗБАЛАНСОВАНОГО (СТАЛОГО) ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ НА ЗАСАДАХ ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ Заруба Д. В.	41
ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ Лещук Г. В., Савків У. С.	45

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПОДАТКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ Якубишин О. С.	49
---	----

НАПРЯМ 3. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ У ВАРТИСНО-ОРІЄНТОВАНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ Давидов О. І.	52
REGTECH: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ ТРЕНД ТА ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ Кузьмук І. Я.	56
ОСНОВНІ ПІДХОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ОСВІТИ Кульчицька Н. Є.	59
ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК В УКРАЇНІ У ФОКУСІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ Малій О. Г.	62
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ Нагорний Є. О., Жмуд А. П.	66

НАПРЯМ 4. МЕНЕДЖМЕНТ

SPECIAL FEATURES OF FINANCIAL RESOURCE MANAGEMENT IN IMPLEMENTING SOCIAL PROJECTS Andrii Biloskurskyi	69
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У МЕТОДАХ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ Грищук А. М., Тюмнєва С. К.	73
АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО КРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ В ГАЛУЗІ ТОРГІВЛІ Дзидзигурі О. Г.	77
THEORETICAL SUBSTANTIATION OF THE CONCEPT OF ECOLOGICALLY SAFE PRODUCTS Kravtsov Volodymyr, Levina-Kostiuk Mariia	80
ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ Миронова Р. М., Вознюк Л. В.	83
ІННОВАЦІЙНА КОНЦЕПЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ХХІ СТОЛІТТЯ Мищенко В. А., Кобець В. М., Ващенко В. В.	86

ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ СУЧАСНОСТІ Морозов Д. П.	90
---	----

НАПРЯМ 5. МАРКЕТИНГ

РОЛЬ ВІДЕОМАРКЕТИНГУ В СУЧАСНІЙ РЕКЛАМІ Громова О. Є., Чичірко Є. О.	93
--	----

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПЕРСОНАЛІЗОВАНИХ КОМУНІКАЦІЙ ДЛЯ ІНТЕРНЕТ ПРОЄКТІВ З РІЗНИМ ТИПОМ ВОРОНКИ ПРОДАЖ Жуковський Д. М.	97
---	----

ЛАТЕРАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ВИД МАРКЕТИНГУ Крупський А. С., Скрипник Р. О.	100
---	-----

WYKORZYSTANIE SYSTEMU WSPOMAGANIA INFORMACYJNEGO W DZIAŁALNOŚCI MARKETINGOWEJ PRZEDSIĘBIORSTWA Savchenko Yuliia	103
--	-----

НАПРЯМ 6. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

«ТЕСТ БАЛАНСУВАННЯ» ЯК НОВИЙ ЄВРОПЕЙСЬКИЙ МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ ПІДТРИМКИ У СФЕРІ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ Андрухович Д. Р.	106
--	-----

РИЗИКИ У ЗДІЙСНЕННІ МИТНОЇ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИ ДЕКЛАРУВАННІ ТОВАРІВ Іванченко Е. П.	110
---	-----

СПІВПРАЦЯ ТА ПАРТНЕРСТВО У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ: СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙ Можайкіна Н. В., Денісенко Д. О.	114
--	-----

РОЗВИТОК ЦИФРОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ Тимченко Н. М.	118
---	-----

НАПРЯМ 7. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

ВПЛИВ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ НА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ Брич Л. В.	120
---	-----

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ МЕДИЧНИМИ УСТАНОВАМИ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	
Горбачова І. В., Вакулюк А. І.	122
ФОРМУВАННЯ РЕСТРИВ У СФЕРАХ НАУКИ, ІННОВАЦІЙ ТА ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ	
Дьогтєва І. О.	125
НАПРЯМ 8. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ	
ІМАНЕНТНІ РИСИ РИНКУ КРЕАТИВНОЇ ПРОДУКЦІЇ	
Вербицька О. О.	129
ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ФРАГМЕНТАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	
Грамотнєв В. Е.	132
АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА І НАПРЯМИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ	
Грод М. І.	135
МОДЕЛЬ ВИКОРИСТАННЯ ЦІНОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ З ВІДКРИТИХ ДЖЕРЕЛ ЯК ІНСТРУМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ МИТНИЦІ	
Жучков А. С.	138
ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇН ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	
Зубко Т. Л.	143
ДЕРЖАВНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА У КИТАЇ ПІД ЧАС ПЕРЕХОДУ ВІД ЕКСПОРТ-ОРІЄНТОВАНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ДО ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ПІД ЧАС ТА ПІСЛЯ ПАНДЕМІЇ COVID-19	
Краснопьоров П. В.	146
НАПРЯМКИ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ У КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ	
Нестєрова К. С., Щєрбата М. Ю., Южакєв М. Ю.	150
ПОВОЄННА РОЗБУДОВА НАНОТЕХНОЛОГІЧНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	
Нікітін Д. В.	152
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ	
Ніколенко Є. В., Лежєпєєкова В. Г.	155

ЦИФРОВІ ФІНАНСОВІ ПЛАТФОРМИ ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ: ПОТЕНЦІАЛ ДЛЯ БОРОТЬБИ ІЗ БІДНІСТЮ Олійник К. Д.	159
АКТУАЛЬНІ ВИКЛИКИ ТА СИСТЕМНІ ЗАГРОЗИ МІЖНАРОДНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ГЛОБАЛЬНОГО БЕЗПЕЧНОГО РОЗВИТКУ Приходько В. П., Вигодованець Ю. П.	163
ГЛОБАЛЬНА ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА: СУТНІСТЬ ТА АКТУАЛЬНІ ВИКЛИКИ Рябець Н. М., Тимків І. В.	168
ФАКТОРИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА СВІТОВИЙ РИНОК ВИРОБНИЦТВА Й ПОСТАЧАННЯ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ Травіна О. В.	172
РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПРІОРИТЕТНИХ РІШЕНЬ У СФЕРІ ПІСЛЯВОЄННОЇ ВІДБУДОВИ ЗРУЙНОВАНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ У СПІВПРОБІТНИЦТВІ З МІЖНАРОДНИМИ ПАРТНЕРАМИ Федоров Ф. О., Карпенко М. О.	177
МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ Хайнас Р. М.	182
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СТРАТЕГІЙ ІМПОРТОЗАМЩЕННЯ ТА ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ДОСЯГНЕННЯ СИНЕРГІЇ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ПОТОКІВ Хитра О. В.	187
СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З МВФ ТА ЙОГО ПЕРСПЕКТИВИ Чібісова І. В.	193
ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE DURING THE WAR: RISKS, POSSIBILITIES AND GUARANTEES OF SECURITY Shpachuk Vitalii, Getmanenko Oleksii	198
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ТА РЕГУЛЯТОРНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В РЕГІОНАХ ЄВРОПИ Шпонтак Ю. М.	202
НАПРЯМ 9. ПОЛЬСЬКО-УКРАЇНСЬКІ ВЗАЄМИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ	
ПРОБЛЕМАТИКА ПОЛЬСЬКО-УГОРСЬКИХ ВІДНОСИН В КОНТЕКСТІ ПОВНОМАСШТАБНОЇ РОСІЙСЬКОЇ АГРЕСІЇ Бігус М. М., Шуль П. С.	208

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІКА

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-391-3-1>

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ЛІСОВИМ ГОСПОДАРСТВОМ В УКРАЇНІ

Боцула Олександр Іванович

кандидат економічних наук,

Інститут агроекології і природокористування

Національної академії аграрних наук України

Головіна Олена Лаврентіївна

кандидат економічних наук,

Інститут агроекології і природокористування

Національної академії аграрних наук України

В економіці України лісове господарство відіграє визначну роль в соціально-економічному розвитку багатьох регіонів і формує експортний потенціал країни на світових ринках. В результаті поєднання двох основних функцій лісу, соціально-економічної та екологічної, формується лісовий потенціал України, який характеризує максимально можливу ефективність такого поєднання. Нажаль, сьогодні відсутні механізми і важелі, які дозволяють на практиці сягнути максимальної ефективності використання лісових ресурсів в системі збалансованого лісогосподарського землекористування. Виходячи з цього, актуальним є з'ясування стану та основних тенденцій розвитку лісового господарства з точки зору ефективності лісокористування та лісовідновлення.

Нині в Україні спостерігається складна ситуація, за якої стан лісових екосистем не відповідає еколого-економічним вимогам. Причиною такої ситуації є складність прийняття управлінських рішень в галузі лісового господарства, яке зумовлене довготривалістю лісовирощування та складністю прогнозування майбутніх варіантів розвитку подій як економічного так і екологічного характеру. Проте збалансоване використання лісових ресурсів забезпечується не лише процесами їх споживання, а й процесами відтворення, які разом складають основу для розвитку лісового потенціалу. Тому нині гостро постало завдання забезпечення не просто ефективної, а екологічно збалансованої системи управління лісовим господарством.

Як було зазначено вище, основою системи лісокористування є зв'язки між суб'єктами, які формуються з приводу регулювання відносин власності на ліс, на отримання доходів від лісокористування тощо. Право

власності на лісі повинно мати цільовий характер, іншими словами, правове регулювання економічних відносин між суб'єктами має бути спрямоване на забезпечення раціонального і невиснажливого лісокористування, збереженню біорізноманіття на території лісових екосистем й здійснення заходів з лісовідновлення.

Серед методів екологічно збалансованого управління лісовим господарством варто виділити: інституціональні, адміністративні та індикативні.



Рис. 1. Методи екологічно збалансованого управління лісовим господарством

Джерело: узагальнено авторами на основі [1, с. 17; 2, с. 116]

Створення інституціональних умов, необхідних для екологічно збалансованого розвитку лісогосподарської діяльності в умовах панування державної власності в лісогосподарському секторі – найважливіше завдання державного регулювання в галузі управління лісами і господарством в цих лісах. Реалізація таких рішень можлива за умови узгодження з економічними інтересами лісокористувачів і врахування екологічних та соціальних інтересів суспільства.

Управління, в зв'язку з цим, в процесі впливу держави на інтереси і на мотиви здійснення діяльності лісокористувачів набуває економічний характер. Тому важливим є дотримання спеціальних економічних принципів, які забезпечують виконання поставленої мети стратегічного характеру – екологічно збалансоване управління лісовим господарством:

- рівновага економічних, екологічних і соціальних цілей;
- економічна відповідальність суб'єктами лісових відносин в повній відповідності до наданих повноважень і їх прав;

– наявність економічної зацікавленості з боку всіх суб'єктів лісових відносин в процесі реалізації стратегії зі сталого управління лісами. [3, с. 68]

Політика держави в сфері реформування лісового господарства стикається з низкою проблем, які пов'язані з формуванням актуальної теоретико-методологічної бази, яка здатна була б забезпечити не лише інституційний розвиток лісової галузі, а й надати нового значення самим інститутам галузі. Орієнтація державної політики на удосконалення інституційної інфраструктури дасть можливість налагодити тісні взаємозв'язки між національними потребами, стратегіями розвитку лісокористування та державними програмами, що невід'ємно пов'язано з розумінням інститутів, як інструментів фінансового механізму забезпечення лісовідновлення.

Отже, діюча система лісоуправління на сьогодні є недостатньо ефективною, і усунути її недоліки можливо при зміні функціонального підходу до управління на процесний, який в свою чергу буде використаний для визначення основних функцій в управлінні лісовим господарством.

Список використаних джерел:

1. Карпук А.І. Інституціоналізм як методологічна парадигма формування системи ринкового регулювання лісокористування. *АгроСвіт*. 2011. № 15. С. 16–20.
2. Яремко О.П. Стратегічні пріоритети екологічно збалансованого розвитку потенціалу лісового господарства. *Таврійський науковий вісник. Серія : Економічні науки*. 2017. Вип. 97. С. 114–120.
3. Дребот О.І., Боцула О.І., Височанська М.Я. Концептуальні підходи до збалансованого користування землями лісогосподарського призначення. *Вісник аграрної науки*. 2019. № 12. С. 66–72.

ОСОБЛИВОСТІ ВІЙСЬКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ПІД ЧАС УКРАЇНСЬКО-РОСІЙСЬКОЇ ВІЙНИ

Васильєва Надія Борисівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри управління та організаційного розвитку,

Український католицький університет

Сучасна економічна теорія розглядає найбільш актуальні концепції поведінкової, інституціональної та нової цифрової економіки, або економіки побудованої на інтернет-мережах, де дані виступають основним фактором виробництва.

Водночас з приходом війни в Україну на передній план висувається військова економіка, яка видозмінюється постійно та будується Україною у новому прочитанні, порівняно з Другою світовою війною. Насправді, в перший рік війни у суспільстві було багато дискусій щодо переходу економіки повністю на військові рейки та порівняння теоретичного аспекту з фактичним переходом, який стався в 2022 році.

Отже, військовою економікою визначається не певна структура галузей чи залучення всього працездатного населення до виробництва військової техніки та зброї, а насамперед сукупність спеціалізованих заходів, до яких вдається держава для свого опору військовій агресії. В період Першої світової війни була постійно діюча частка суспільного виробництва, яка діяла на забезпечення потреб Збройних сил. В той час стало очевидно, що вся підготовка запасів Німеччини на випадок війни була використана в перші місяці і явно такий підхід для військового часу ніяк не рятує державу від поразки. І саме під час війни всі зрозуміли наскільки економічна складова будь-якої держави не може розглядатись у відокремленні від політики, оскільки навіть при сталій системі законодавства та органів управління, все дуже залежить від безпосередньої політичної волі людей при владі.

Чому цей аспект такий важливий? Тому що воєнна економіка має значний вплив на громадянське суспільство напряму, що додатково напружує вже доволі гостру ситуацію в країні. Більш детально розглянемо деякі аспекти цього впливу:

Економічні зміни: Воєнна економіка призводить до перерозподілу ресурсів, змін у виробництві та споживанні. Деякі галузі можуть збільшити виробництво (наприклад, військова промисловість), тоді як інші можуть зазнати зниження (цивільні галузі, які не є пріоритетними під час війни). Так, наприклад, мобілізація ІТ-спеціалістів з гарантованою ставкою у розмірі 26 000 грн проти попередньої отримуваної заробітної

плати до \$5000 нині демотивує та ускладнює продуктивні взаємовідносини ІТ-фахівця та роботодавця Збройних сил України [2]. У теперішній час такі спеціалісти здебільшого залишаються на штабній роботі і ризик для їх життя набагато менше, порівняно із військовими у гарячих точках.

Однак, питання трансферу технологій у випадку винаходів для власного бізнесу може відновити мотивацію таких спеціалістів не лише допомагати прискорювати перемогу, але й мати фінансове майбутнє прагнення економічних очікувань результативності застосування винаходу.

Соціальні наслідки: Воєнна економіка може призвести до змін у зайнятості, міграції та соціальних структурах. Наприклад, багато людей можуть вступити до військової служби, що вплине на робочий ринок. Крім того, може ще збільшитися кількість внутрішньо-переміщених осіб через конфлікт. А це спонукає зміну спеціалізації та концентрації продуктивних сил в певних регіонах з новими викликами до пошуку інноваційних чи виробничих кластерів іншого напрямку, відмінного від традиційного довоєнного [6]. Насамперед, співпраця внутрішньо-переміщених осіб, бізнесів, наукових установ з місцевими органами влади у швидкій інтеграції в місцеві економічні екосистеми додасть потужності військовій економіці країни в цілому.

Політичні зміни: Воєнна економіка може впливати на політичні рішення. Держава може вживати заходів для забезпечення військових потреб, що може вплинути на громадянські свободи та права. Ці зміни погано впливають на загальну соціальну ситуацію в демократичних країнах і повинні використовуватись лише як останній засіб в короткочасному періоді, бо це може призвести до значних негативних наслідків у довгостроковому періоді, включаючи додаткову психологічну напругу та втрату сімей, як неможливу гарантію зростання народонаселення та економіки на базі сімейного бізнесу.

Психологічний вплив: Воєнна економіка створює напружені умови для громадян, що може вплинути на їхні емоції, поведінку та сприйняття світу.

Загалом, воєнна економіка впливає на всі сфери життя громадянського суспільства, і її наслідки можуть бути довготривалими та глибокими. Така економіка має складну структуру, яка включає різні аспекти та галузі. Розглянемо деякі ключові елементи структури воєнної економіки [4]:

1. Базові галузі:

- Військова промисловість: Виробництво зброї, боєприпасів, техніки та обладнання для Збройних Сил.
- Енергетика: Забезпечення енергією для військових потреб.
- Харчування та медицина: Виробництво їжі, медичного обладнання та ліків для військових.

2. Спеціалізовані галузі:

– Логістика: Організація постачання, транспортування та розподілу ресурсів на фронті.

– Комунікації та зв'язок: Забезпечення зв'язку між військовими частинами та командуванням.

– Інженерія: Розвиток інфраструктури, об'єктів оборони та інженерних робіт.

3. Галузеві конкретні воєнно-економічні знання:

– Військова фінансова система: Управління фінансами для військових потреб.

– Військова наука та дослідження: Розробка нових технологій та стратегій.

– Військова освіта та навчання: Підготовка військових кадрів.

4. Спеціальні конкретні воєнно-економічні знання:

– Військова геополітика: Аналіз геополітичних факторів впливу на військову ситуацію.

– Військова інформаційна війна: Використання інформаційних ресурсів для досягнення військових цілей.

Загалом, воєнна економіка включає багато різних аспектів, які спільно забезпечують обороноздатність країни під час війни. Однак необхідно виділити, що для перемоги саме інноваційна складова та технологічна перевага може допомогти у чисельно-переважаючих силах противника. Але наукові розробки та стратегії суттєво відрізняються в мирний і військовий час саме у військовій економіці демократичних країн і потребують швидких рішень в державно-приватному партнерстві та трансфері технологій для ризикового фінансування та швидкого виходу технологій та продуктів на ринок. Отже, тісні дослідницько-виробничі зв'язки між науковою та інноваційною екосистемами неминучі та повинні інтегруватись з державним баченням розвитку інноваційних напрямів озброєння та стрімкою підготовкою новітніх Збройних сил.

Відомо, що Радянський союз мав один з найбільших військовий арсенал зброї, тому на момент отримання Україною незалежності в 1991 році, розвиток Збройних сил України був важливою ознакою та гарантом державності (загальна чисельність особового складу становила понад 800 тисяч військових), суверенітету та територіальної цілісності України. Країна вже мала запаси від Радянського союзу (рис. 1) і спершу активно працювала над розбудовою власних Збройних сил після отримання незалежності. Проте згодом Україна продала та віддала на добровільних засадах всі отримані залишки озброєння, що стало найбільшою помилкою.

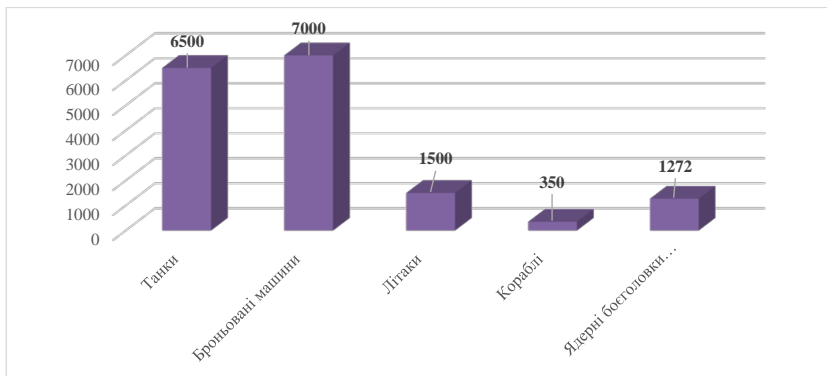


Рис. 1. Кількість озброєння України у 1991 році, шт.

Джерело: [3]

Після цього кроку акценти України на створенні та розвитку військової галузі лише вщухали, а фінансування майже не виділялось, ставлячи під загрозу безпеку українського народу. Звичайно, було покладання на гарантії безпеки внаслідок підписання Будапештського меморандуму та отриманого позаблокового статусу, проте обидва рішення ніяк не допомогли нам уникнути війни.

Деякі країни мають постійну військову економіку, адже це обумовлено окремими умовами та факторами:

1. Геополітичне положення: Країни, які знаходяться в регіонах зі складною геополітичною ситуацією (наприклад, прилегли до конфліктних зон або мають сусідів зі спритними арміями), можуть прагнути підтримувати постійну військову економіку для забезпечення національної безпеки.

2. Історичні фактори: Країни, які пережили неоднократні війни або конфлікти в минулому, є більш обережними і прагнуть підтримувати міцну військову економіку, щоб уникнути повторення подібних ситуацій.

3. Внутрішні політичні фактори: Влада може сприймати постійну військову економіку як засіб зміцнення свого політичного статусу або контролю над країною.

4. Зовнішні загрози: Існування потенційних зовнішніх загроз (наприклад, від сусідніх країн або терористичних організацій) може спонукати країни до постійного збереження військової економіки.

Загалом, постійна військова економіка є складним питанням, яке враховує багато факторів, і вона може варіюватися в різних країнах. Найбільші військові економіки визначаються за обсягом витрат на військові потреби. Ось список країн з найвищими військовими витратами у 2023 році [4]:

1. Споживання військових витрат, загальне:
 - США: \$916 млрд (37% від загальних витрат).
 - Китай: \$296 млрд (12% від загальних витрат).
 - Росія: \$109 млрд (4.5% від загальних витрат).
 - Індія: \$83.6 млрд (3.4% від загальних витрат).
 - Саудівська Аравія: \$75.8 млрд (3.1% від загальних витрат).

2. Споживання військових витрат, відносно ВВП:
 - Україна: \$64.8 млрд (37% від ВВП).
 - Росія: \$109 млрд (5.9% від ВВП).
 - Саудівська Аравія: \$75.8 млрд (7.1% від ВВП).
 - ОАЕ: \$20.7 млрд (8.2% від ВВП).
 - Алжир: \$18.3 млрд (8.2% від ВВП).

Всі ці країни разом складають 61% світових військових витрат. Безперечно, видатки на безпеку та оборону в Україні за роки її незалежності зросли на понад 100 млрд грн, стрімко збільшуючись починаючи з 2014 року, а з початку 2023 року сума перевищила трильйон гривень [1; 5] (рис. 2):

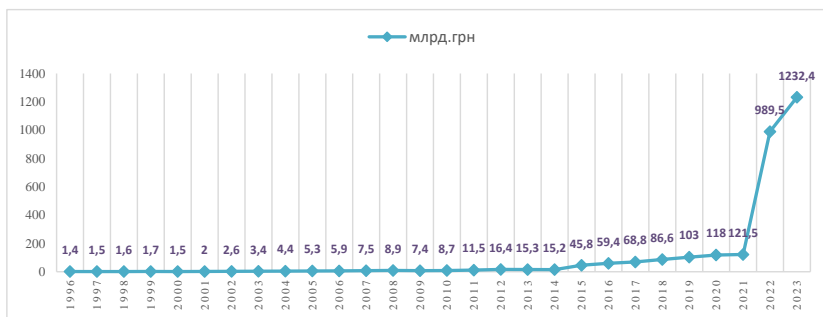


Рис. 2. Бюджетні видатки на оборону промисловість України, млрд грн

Зважаючи на те, що в українській історії немає жодного покоління, яке б не пережило війну, а також незручного географічного положення з точки зору східних та південних кордонів, військова економіка має місце бути в Україні постійною складовою загального економічного розвитку та сталих міжнародних відносин. А ось приймати участь в альянсах чи дотримуватись позаблокового статусу – це вже вторинне питання після міцної військової економіки всередині країни.

Список використаних джерел:

1. Як змінювалися видатки на оборону за роки незалежності України. *Слово і Діло*. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2023/08/25/infografika/finansy/yak-zminuyalysya-vydatky-oboronu-roky-nezalezhnosti-ukrayiny> (дата звернення: 29.04.2024).

2. Павленко В. Ні звільнитися, ні піти на фронт: війна перетворила строкову службу на рабство. Новий законопроект проблему не розв'язує. *Texty.org.ua – статті та журналістика даних для людей*. URL: <https://texty.org.ua/articles/109414/nizvilnytys-ni-pity-na-front-yak-vijna-peretvoryla-strokovu-sluzhbu-u-rabstvo-i-chy-vyrishyt-syu-problemu-novuj-zakonproyekt/> (дата звернення: 29.04.2024).

3. 29 років безпеки та оборони України: від спадщини СРСР до НАТО | Defense Express. *Військовий портал Defense Express – все про військову справу*. URL: https://defence-ua.com/army_and_war/bezpeki_ta_oborona_ukrajini_vid_nasliddja_srsr_do_nato-1473.html (дата звернення: 29.04.2024).

4. Ситник Й. Розвинена військова економіка – складова національної економічної стратегії України. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління»*. 2023. № 7. С. 37–53. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2023/apr/30049/vse5-39-56.pdf>

5. Верховна Рада України ухвалила держбюджет на 2023 рік. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/verhovna-rada-ukrayini-uhvalila-derzhbyudzhets-na-2023-rik>

6. Пустовіт Р.Ф. Військово-економічна безпека держави. *Економіка та держава*. 2016. № 7. С. 24.

ТЕОРІЯ НЕЧІТКИХ МНОЖИН В ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ. РЕАЛІЗАЦІЯ PYTHON

Зубова Віталіна Вікторівна

старший викладач закладу вищої освіти

*кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

Горішня Олександра Олександрівна

здобувач вищої освіти,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Теорія нечітких множин – це математична теорія, що дозволяє моделювати нечіткість та неоднозначність у прийнятті рішень. Вона часто застосовується в умовах, коли вихідні дані або умови задачі не є чіткими або точними [1].

Основні поняття теорії нечітких множин включають терміни, функції належності, правила нечіткого виведення, інтервальні оцінки та інші [2].

При прийнятті рішень за допомогою теорії нечітких множин використовуються нечіткі правила, які визначають, як вхідні дані (наприклад, значення параметрів) впливають на вихід (рішення). Ці правила можуть бути виражені у вигляді «ЯКЩО-ТО» логіки, де «ЯКЩО» – це умови, а «ТО» – це дії або висновки.

Теорія нечітких множин знаходить широке застосування в економіці, де вона допомагає моделювати та аналізувати нечіткість, неоднозначність та невизначеність у різних аспектах прийняття рішень. Приклади застосування теорії нечітких множин у прийнятті рішень включають управління системами, прогнозування, медицину, фінанси та інші галузі, де існує багато нечіткостей або невизначеностей.

Розглянемо декілька напрямів застосування теорії нечітких множин в економіці:

1. **Фінансове планування:** В умовах ризику та нечіткості моделі на основі теорії нечітких множин можуть допомогти у прогнозуванні фінансових результатів, ризиків та рішень щодо інвестицій.

2. **Управління ризиками:** Управління ризиками є ключовим аспектом в економіці. Теорія нечітких множин може допомогти в оцінці ймовірності ризиків та прийнятті рішень щодо управління ними.

3. **Макроекономічна політика:** При аналізі та формулюванні макроекономічної політики можуть використовуватися моделі на основі нечітких множин для прогнозування економічних показників, таких як ВВП, інфляція, безробіття тощо.

4. **Фінансові ринки:** В аналізі фінансових ринків теорія нечітких множин може бути застосована для моделювання нечіткості та неоднозначності в цінових рухах, прогнозуванні трендів та управлінні портфелем.

Таблиця 1

Програмна реалізація АНР на Python

```
import numpy as np
import skfuzzy as fuzz
from skfuzzy import control as ctrl

# Вхідні змінні
quality = ctrl.Antecedent(np.arange(0, 11, 1), 'quality')
service = ctrl.Antecedent(np.arange(0, 11, 1), 'service')

# Вихідна змінна
tip = ctrl.Consequent(np.arange(0, 26, 1), 'tip')

# Додавання функцій належності
quality['poor'] = fuzz.trimf(quality.universe, [0, 0, 5])
quality['average'] = fuzz.trimf(quality.universe, [0, 5, 10])
quality['good'] = fuzz.trimf(quality.universe, [5, 10, 10])

service['poor'] = fuzz.trimf(service.universe, [0, 0, 5])
service['average'] = fuzz.trimf(service.universe, [0, 5, 10])
service['good'] = fuzz.trimf(service.universe, [5, 10, 10])

tip['low'] = fuzz.trimf(tip.universe, [0, 0, 13])
tip['medium'] = fuzz.trimf(tip.universe, [0, 13, 25])
tip['high'] = fuzz.trimf(tip.universe, [13, 25, 25])

# Додавання правил
rule1 = ctrl.Rule(quality['poor'] | service['poor'], tip['low'])
rule2 = ctrl.Rule(service['average'], tip['medium'])
rule3 = ctrl.Rule(service['good'] | quality['good'], tip['high'])

# Створення системи управління
tipping_ctrl = ctrl.ControlSystem([rule1, rule2, rule3])
tipping = ctrl.ControlSystemSimulation(tipping_ctrl)

# Встановлення вхідних значень
tipping.input['quality'] = 6.5
tipping.input['service'] = 9.8

# Обчислення рішення
tipping.compute()

print      («Рекомендоване      вихідне      значення:
{:2f}%» .format(tipping.output['tip']))
```

5. **Експертні системи:** У рішеннях, що стосуються економічних аспектів, можуть використовуватися експертні системи на основі теорії нечітких множин, які враховують знання та досвід експертів для прийняття рішень в умовах невизначеності.

6. **Моделювання попиту та пропозиції:** В аналізі ринків та ціноутворення можна використовувати нечіткі моделі для прогнозування попиту та пропозиції на товари та послуги.

Використання теорії нечітких множин у Python досить поширене завдяки різноманітним бібліотекам, таким як **scikit-fuzzy**, яка надає інструменти для роботи з нечіткими множинами та логікою нечітких правил. Нижче наведений простий приклад використання **scikit-fuzzy** для створення нечітких правил та виконання нечіткого виведення.

Розглянемо приклад коду, який демонструє використання теорії нечітких множин для прийняття рішення (табл. 1).

У цьому прикладі ми створюємо просту систему управління для рекомендації розміру компенсаційних виплат на основі показників щодо якості роботи та кількості замовлень. Було використано три нечіткі правила для прийняття рішень. Після введення вхідних значень (quality та service) система обчислює рекомендовану суму виплат.

Список використаних джерел:

1. Fuzzy Logic Toolbox. Manual. 1994–2006 The MathWorks, Inc. URL: <http://www.mathworks.com/access/helpdesk/help/toolbox/fuzzy/index.html>
2. Mahant Narendra. «Risk Assessment is Fuzzy Business – Fuzzy Logic Provides the Way to Assess Off-site Risk from Industrial Installations». Risk 2004. 2004. No. 206.
3. Ross Stephen A., Westerfield Randolph W., Jaffe Jeffrey. Corporate Finance. 7th Edition. McGraw-Hill, New York, 2005. P. 216.
4. Sanches A., Pamplona E., Jose A. Capital Budgeting Using Triangular Fuzzy Numbers. V Encuentro Internacional de Finanzas. Santiago, Chile, 2005.

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ РЕГІОНІВ

Кагановський Олександр Семенович

аспірант кафедри менеджменту та бізнесу,

Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця

ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-1965-625X>

Останні роки трансформували економічний простір України в контексті регіонального розвитку. Упродовж десятиліть опорними регіонами, на які припадала переважна питома вага ВВП України, були такі промислово розвинені регіони, як Харківський, Дніпропетровський, Київський, Львівський, Одеський, Запорізький, Полтавський регіони. Нині більшість із цих регіонів зіштовхнулися із проблемами масової міграції висококваліфікованої робочої сили, релокацією підприємств, істотним зниженням рівня ділової активності. Це не могло не позначитися на рівні соціально-економічного розвитку та економічної безпеки регіонів.

Слід зазначити, що оцінка економічних трансформацій регіонів нині утруднена через відсутність статистичних даних. Це призводить до необхідності розробки нових технологій аналізу даних на основі гроху-змінних, які є змінними-замінниками тих змінних, інформацію щодо яких на даний момент отримати неможливо. Гроху-змінна є вимірюваною змінною і повинна бути в тісній кореляції зі змінною, дійсно необхідною для аналізу. Таким чином, застосування гроху-змінних дає можливість з певним рівнем довірчої ймовірності провести оцінку зміни соціально-економічної ситуації в регіональних системах і перейти від контурів оперативного та тактичного управління до контуру стратегічного управління для формування кадрового потенціалу, здатного забезпечити реалізацію нової економічної моделі регіонального розвитку у майбутньому [1].

Система гроху-змінних, на основі якої проведено оцінку зміни соціально-економічної диференціації регіонів.

Необхідно сказати, що для оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіонів застосовується велика кількість індикаторів, які відбивають різні аспекти функціонування підсистем регіональної системи. Незважаючи на різноманітність методичних підходів, що зустрічається в економічній літературі та відображає основний вектор оцінювальних систем, можна виділити «ядро» індикаторів соціально-економічного розвитку (СЕР) та економічної безпеки регіонів, частота згадування яких у прийнятих методиках перевищує поріг у 60%. До таких

індикаторів належать, перш за все, такі: валовий регіональний продукт (VRP); обсяг капітальних інвестицій (KAPINVEST), зайнятість (ZAYNYATIST), середня заробітна плата (SERZP), індекс будівельної продукції (BUD), природній приріст населення (PRIRISTNAS), міграційний приріст (MIGPRIRIST). На жаль, на даний момент дані щодо цих індикаторів не представлені у відкритих статистичних базах. В силу наявності актуальних даних щодо таких індикаторів, як приріст юридичних осіб (UROSOBY), виконання доходів місцевого бюджету (PODATKY), було зроблено припущення, що ці змінні можуть розглядатися як змінні-замінники індикаторів соціально-економічного розвитку регіонів, дані щодо яких зараз відсутні [2; 3]. Результати тестування цієї гіпотези за допомогою коефіцієнтів парної кореляції наведені на рис. 1.

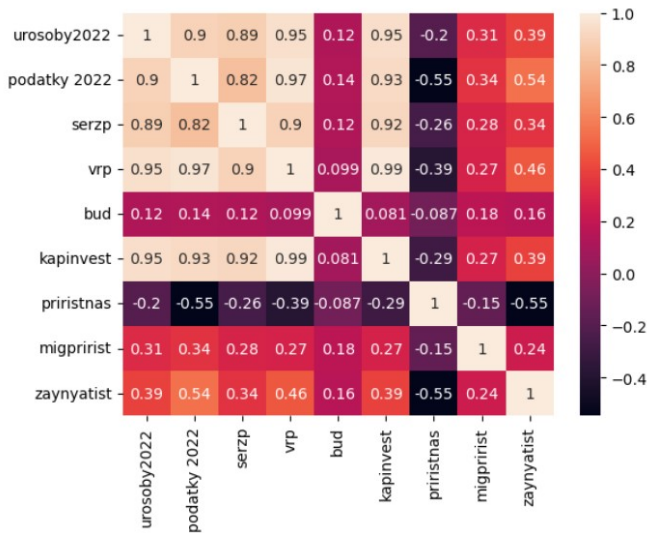


Рис. 1. Коефіцієнти кореляції для грошу-змінних та індикаторів соціально-економічного розвитку регіонів

Як видно з рис. 1, приріст юридичних осіб та виконання доходів місцевого бюджету мають високі показники кореляції з показниками соціально-економічного розвитку регіону, такими як середня заробітна плата (коефіцієнти кореляції дорівнюють відповідно 0.89, 0.82), валовий регіональний продукт (коефіцієнти кореляції – 0.95, 0.97), капітальні інвестиції (коефіцієнти кореляції – 0.95, 0.93). Також ці показники мають високий ступінь кореляції між собою – 0.9. Інші показники не показали значних кореляцій. Варто відмітити, що жоден з показників не

продемонстрував значної кореляції з міграційним приростом населення на противагу припущенню, що міграція, як правило, викликана економічними причинами. Таким чином, такі змінні як приріст юридичних осіб (UROSOBY), виконання доходів місцевого бюджету (PODATKY) можуть розглядатися як гроху-змінні для індикаторів соціально-економічного розвитку регіонів.

В якості гроху-змінних індикаторів соціально-економічного розвитку регіонів можуть бути використані такі показники як «Приріст юридичних осіб», «Виконання доходів місцевого бюджету», оскільки вони характеризуються наявністю суттєвих кореляційних зв'язків з такими індикаторами регіонального розвитку як ВВП, обсяг капітальних інвестицій, середньомісячна заробітна плата тощо.

Отримані результати можуть бути використані в системі антисипативного управління регіональним розвитком для адаптації регіональних стратегій до нових реалій.

Список використаних джерел:

1. Буряк Є.В., Редько К.Ю., Чорновол А.О., Орленко О.В. Соціально-економічні аспекти сталого розвитку України в умовах війни (євроінтеграційні аспекти). *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична*. Випуск 34/2022. URL: <https://nzlubp.org.ua/index.php/journal/article/view/617/568>

2. Гур'янова Л.С. Моделювання збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів. Бердянськ : ФОП Ткачук О. В., 2013. 406 с.

3. Tamara Klebanova, Olha Rudachenko, Vitalii Gvozdytskyi, Mozgovyi Ievgen, Guryanova Lidiya. Classification Of Regions Of Ukraine By The Level Of Social Tension. *WSEAS Transactions on Systems and Control*. 2020. Volume 15. P. 576–584. DOI: <https://doi.org/10.37394/23203.2020.15.57>

МОБІЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Левіт Олександр Олександрович

аспірант кафедри інтелектуальної цифрової економіки,

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Рогов В'ячеслав Георгійович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри інтелектуальної цифрової економіки,

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Суттєві трансформації в економіці, швидка зміна технологічних ландшафтів, тенденції використання штучного інтелекту зумовлюють необхідність постійного уточнення і перегляду концепцій, які ще кілька десятиліть тому зарекомендували себе як перманентні рішення. Одним з цікавих феноменів сучасності є поняття інтелектуального капіталу (ІК), яке розглядається науковцями через призму широкого спектра наук. З погляду економіки підприємства, інтелектуальний капітал охоплює, в класичному розумінні, знання, навички, досвід, інновації та інтелектуальної властивості персоналу, бренди, патенти, авторські права та інші інтелектуальні активи, які сприяють створенню конкурентних переваг на ринку.

Класична тріада елементів ІК підприємства – людська, організаційна та реляційна складові – тривалий час визначала сутність інтелектуального капіталу, що досліджувався науковцями у різних вимірах. Деякі з них деталізували ці доміанти на кілька рівнів вглиб або формували на їх базі угруповання, але вони завжди залишалися ключовими факторами, що складають інтелектуальний капітал.

Водночас актуальним є інший погляд на структуру інтелектуального капіталу, що враховує спроможність окремих його елементів до швидких змін та мобілізації. Доцільно звернути увагу на теорію психолога Реймонда Кеттела [1], який умовно розділяє інтелект (від лат. intellectus «розум», «здатність думати») на рухомий та кристалізований. Фокусуючись на особистості, він доводить, що рухомий інтелект включає здатність людини до навчання, абстрактне мислення, індуктивне та дедуктивне мислення, спроможність розуміти закономірності та зв'язки. З іншого боку, кристалізований інтелект відповідає за витягнення знань та вмій з довгострокової пам'яті та застосування цих знань у звичайних ситуаціях (без залучення рухомого інтелекту). Якщо перший використовує робочу пам'ять, то інший – це обсяг та глибина накопичених знань. За цією аналогією, автори пропонують розділити

ІК підприємства на два рівні: статичний та змінний. Такий підхід насамперед дає змогу відокремити ті елементи інтелектуального капіталу компанії, що формують її як бізнес-одиницю, спроможну забезпечити виконання основних функцій, притаманних окремому виду економічної діяльності. Інший шар інтелектуального капіталу, що є драйвером руху цього капіталу, убезпечує унікальність компанії, формує попит на її продукт, приводить до конкурентних переваг та збільшує ринкову вартість бізнесу.

Ця концепція гармонізується з підходом О. Канаши, яка у своєму дослідженні інтелектуального капіталу відзначила, що капітал особистості зношується у часі [2]. Але слід звернути увагу, що відбувається зношування тільки рухомої частини інтелекту. Згідно з дослідженнями, саме на період 30-40 років припадає розквіт рухомої частини, й далі відбувається його поступове зниження з віком [3]. Також важливим є те, що кристалізований інтелект з віком накопичується, тобто окремі елементи рухомої частини осідають або викристалізуються у нерухому частину інтелекту. Це узгоджується з позицією О. Літвінова, який вважає, що зношування ІК – це процес втрати своїх споживчих властивостей [4, с. 125].

На базовому «статичному» рівні доцільно зібрати наявні складові ІК компанії, що не змінюються в довготривалій перспективі, а на другий рівень віднести ті форми капіталу підприємства, що активовані, мають здатність до динамічного розвитку та забезпечують саме креацію вартості (в термінології О. Собко [5]).

Розшарування ІК на статичний та змінний проведено як для людської домінанти, так й для інших складових ІК підприємства. У верхньому шарі пропонуємо розміщувати елементи, що швидко змінюються та від їх побудови та функціонування залежно від економічної ситуації та стратегічних планів, забезпечується успішність компанії. До уваги пропонуємо наступний розподіл за елементами інтелектуального капіталу:

1. Інформаційно-технологічний капітал (введено в структуру ІК як домінантний елемент в його будові) складається зі статичної частини – сукупності регламентів та нотацій, що сформували архітектуру управління задачами та проектами, підходів до побудови універсальних баз даних в компанії, що можуть використовуватися різноманітним програмним забезпеченням. Зміна в цьому шарі докорінно впливає на організацію бізнесу, який у результаті отримує іншу архітектуру та підходи до виконання замовлень клієнтів. Натомість спеціальне програмне забезпечення, побудовані інтерфейси управління, застосування новітніх технологічних рішень у бізнес-процесах, зокрема штучного інтелекту, розроблені власноруч унікальні цифрові рішення, наприклад, програмні надбудови до стандартних цифрових засобів

розробки – це все змінне, має високу динаміку у своєму розвитку та відповідно приносить переваги серед конкурентів.

2. В організаційній домініанті відокремлена культура організації, її місія та бачення, що є базовими для будь-якої компанії. При зміні цих складових ми отримуємо вже інший бізнес, тому вважаємо що це статична частина ІК. Натомість сформовані ключові бізнес-процеси та процедури, організаційна структура та система управління, різного роду положення та унормовані підходи до організації операційної діяльності, на наш погляд, слід оцінювати як змінний шар ІК. Його налаштування, трансформацію легко провести управлінськими діями відповідно до викликів економічного середовища.

3. Стосовно клієнтської складової ІК слід зауважити, що набір потенційних стейкхолдерів та отримана репутація підприємства є основою для розвитку домініанти. У разі її раптової зміни підприємство стає іншим, та формування ІК починається заново. Змінна складова – це різні форми взаємодії з клієнтами та замовниками, що можуть бути тимчасовими або довготривалими (як до обраної стратегії розвитку), але саме синергія від таких зв'язків забезпечує тактичний або стратегічний успіх підприємства.

4. Людський капітал як основна складова ІК компанії, на думку авторів, також має два рівні в своїй структурі. Фундамент – статичну, тобто незмінну частину – складає саме фахова освіта та творчі здібності фахівців, залучених до інноваційної діяльності. Ці базові елементи формують стійку спроможність компанії взагалі виконувати інтелектуальну (розумову) працю. В межах окремого виду економічної діяльності переважна більшість підприємств має однаковий набір вимог щодо залучення персоналу з необхідними базовими компетенціями, тому й суттєва зміна якості персоналу за вказаними параметрами призводить до якісних наслідків ведення бізнесу. До змінної частини автори пропонують віднести спеціальні навички, досвід роботи за фахом, осучаснені професійні знання, що отримані впродовж роботи в компанії. Означені складові ІК мають високий ступінь оклику на зміни як у зовнішньому середовищі, так й при впровадженні новітніх рішень інформаційно-технологічного або структурного характеру.

Вважаємо, що розподіл інтелектуального капіталу за спроможністю до швидких змін та мобілізації в умовах динамічних процесів, які трапляються в сучасній цифровій економіці, має декілька важливих переваг:

– дає змогу спростити оцінку інтелектуального капіталу підприємства, обмежуючись кількісними характеристиками змінної частини капіталу, бо статичний шар порівняно з іншими компаніями в межах виду економічної діяльності не має суттєвих розходжень та не забезпечує конкурентних переваг;

– забезпечує фокусування на мобілізації й удосконалює наявний інструментарій впливу саме на ті елементи інтелектуального капіталу, активація яких має економічний ефект;

– зосереджує стейкхолдерів на дієвих стратегіях розвитку бізнесу, що включають також заходи цільового інвестування з безперервного оновлення змінної частини капіталу та нарощування статичного шару інтелектуального капіталу через побудову ефективної системи управління знаннями.

Наведений приклад є одним із підходів до пошуку елементів, що підносять бізнес до вершин успіху, але проблематика ефективного управління інтелектуальним капіталом потребує подальших досліджень та пошуку зрозумілої моделі, що має практичну значущість для сучасних підприємств, які зайняті інноваційною діяльністю та проектуванням технологічно складних виробів.

Список використаних джерел:

1. Merrifield P. R. Book Reviews: Raymond B. Cattell. Abilities: Their Structure, Growth, and Action, *American Educational Research Journal*, 1975. Vol. 12. № 4. P. 516–521. DOI: <https://doi.org/10.3102/00028312012004516> (дата звернення: 15.04.2024).

2. Канаш О.Є. Моральне зношування людського капіталу: сутність, різновиди, засоби буферизації. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2020. Вип. 78. № 4. С. 138–143. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-19> (дата звернення: 12.04.2024).

3. Hartshorne J.K., Germine L.T. When Does Cognitive Functioning Peak? The Asynchronous Rise and Fall of Different Cognitive Abilities Across the Life Span. *Psychological Science*. 2015. Vol. 26. № 4. P. 433–443. DOI: <https://doi.org/10.1177/0956797614567339> (дата звернення: 16.04.2024).

4. Літвінов О.С. Інтелектуальний капітал підприємства: сутність, оцінка, розвиток : монографія. Одеса : Астропринт, 2019. 392 с.

5. Собко О.М. Інтелектуальний капітал і креація вартості підприємства : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 444 с.

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ВОЄННОГО СТАНУ

Максюта Антон Петрович

*аспірант кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування,
Київський національний університет будівництва і архітектури
ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-5313-403X>*

Велика війна росії проти України безперечно негативно впливає на здатність підприємств залучати інвестиції та реалізовувати інноваційні проекти. Підприємство ефективно функціонує і розвивається, якщо воно має можливість і здатне до інноваційного розвитку. Інноваційний розвиток стає тим фундаментом, який визначає економічну міць підприємств країни та її перспективи на світовому ринку.

Ні для кого не секрет, що технології революціонізують буквально кожен аспект сучасного життя. Будівельний сектор автоматично не здається галуззю з інноваційними технологічними досягненнями, але насправді це одна з найбільш інноваційних галузей.

Сьогодні є загальновизнаним, що інноваційний розвиток слід сприймати економіко-формулюючим процесом. Інноваційний розвиток притаманний більшості підприємств розвинених країн світу, будучи одночасно і фактором, і наслідком економічного підйому цих країн.

При вкладенні інвестицій в інноваційні проекти варто наголошувати на існуванні так званої інноваційної форми інвестицій.

Тож, вкладення інвестицій в інновації підприємства можуть виконувати кілька основних функцій:

- забезпечення зростання і якісного удосконалення основного капіталу підприємства;

- здійснення прогресивних структурних зрушень, що стосуються найважливіших економічних пропорцій у діяльності підприємства: відтворювальних, вартісних;

- впровадження або ж розробка новітніх досягнень науково-технічного прогресу і підвищення на цій базі ефективності виробництва [1].

Війна в Україні – це, в першу чергу, час постійних небезпек та руйнувань, а, по-друге, це фундамент нових повоєнних можливостей. Під час війни руйнуються підприємства, інфраструктура, а також бачення та мислення, соціально-економічні моделі. Руйнування дає можливість в Україні почати все з «нуля», враховуючи минулий досвід. Україна має всі підстави стати одним з експериментальних майданчиків, де світ почне

моделювати та випробовувати нову реальність, нову етику та нову національність, де творитиметься один із трендів нової цивілізації [2].

За офіційними даними Міністерства економіки на початку жовтня 2022 року до уряду щодо майбутніх інвестицій в Україну надійшло понад 250 заявок [3].

За три місяці роботи інвестиційної платформи Advantage Ukraine надійшло більше ніж 500 запитів стосовно можливостей інвестування в Україні, а також пропозицій проєктів та торгівельної співпраці [4].

В Україні визначено 10 основних галузей, які мають суттєвий інвестиційний потенціал [5]:

1) Оборонно-промисловий комплекс (\$43 млрд інвестиційного потенціалу). Задоволення потреб сил безпеки та оборони задля захисту держави майбутньому.

2) Металургія та металообробка (\$26 млрд інвестиційного потенціалу). Найбільш краще в Україні розвинена чорна металургія (виробництво сталі, чавуну, прокату тощо).

3) Енергетика (\$177 млрд інвестиційного потенціалу). В Україні є можливість генерувати «зелені» електричні потужності та «зелений» водень.

4) Природні ресурси (\$5,6 млрд інвестиційного потенціалу). Україна є одним із регіонів світу, які найбільш насичені мінеральними ресурсами.

5) Агропромисловий комплекс (\$34 млрд інвестиційного потенціалу). Сільське господарство є основним елементом агропромислового комплексу України.

6) Логістика та інфраструктура (\$123 млрд інвестиційного потенціалу). Україна має вигідне та важливе транзитне географічне положення.

7) Промислове виробництво (\$16 млрд доларів інвестиційного потенціалу). Найвищу питому вагу в промисловості України займають електроенергетика, чорна металургія, машинобудування, хімічна та харчова промисловості.

8) Деревообробка та меблеве виробництво (\$5 млрд інвестиційного потенціалу). У нашій країні наявні всі можливості стати фабрикою меблів континенту.

9) Фармацевтика (\$19 млрд інвестиційного потенціалу). Дана галузь є одним із лідерів інвестицій та має великий потенціал. Українські фармацевтичні компанії відповідають міжнародним стандартам.

10) Інноваційні технології (\$11 млрд інвестиційного потенціалу). Україна – це перша країна, в якій перетворили більшість офіційних та державних документів на діджитал-рішення. Також варто відзначити, що в Україні близько 240 тисяч фахівців, зайнятих в ІТ-сфері. І саме сектор ІТ зазнав найменших втрат від війни – зберіг 95% обсягів контрактів [5].

Позитивними змінами, які покращили бізнес-клімат в Україні, є надання Україні статусу кандидата на вступ до ЄС, скасування мит та квот на український експорт, «транспортний безвіз». Серед негативних факторів – повномасштабну військову агресію росії проти України, атаки на українську енергосистему [4].

Війна в країні призвела до багатьох складнощів у напрямі інвестицій, погіршила ситуацію та вщент змінює умови інвестування. При цьому такі країни, як США, Німеччина, Великобританія, Польща та Туреччина найбільш зацікавлені інвестиційними можливостями в Україні в наступних напрямках: інноваційні технології, сільське господарство, фінансовий сектор, логістика, енергетика, корисні копалини та оборонна промисловість. Отже, це означає, що наша держава і зараз залишається досить привабливою для інвесторів багатьох країн.

Список використаних джерел:

1. Манаснко І.М. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств електроенергетики : монографія. Київ : НТУУ «КПІ», 2016. 157 с. URL: <http://management.fim.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/01/Monografiya-Manayenko-2016.pdf>
2. Не спізнитися на «український потяг». URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/07/18/689232/> (дата звернення: 26.03.2023).
3. Чому варто інвестувати в Україну? URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/11/3/693386/> (дата звернення: 26.03.2023).
4. Інвестування в Україну під час війни. URL: <https://trans.info/ua/investuvannya-v-ukrayinu-pid-chas-viyuni-327240> (дата звернення: 26.03.2023).
5. Країна можливостей: чому інвестор прийде в Україну. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/09/29/691997/> (дата звернення: 25.03.2023).

ПУБЛІЧНІ ПОСЛУГИ – ЯК ТЕОРЕТИЧНА СКЛАДОВА ПОНЯТТЯ «ЕЛЕКТРОННА ПОСЛУГА» В УКРАЇНІ

Мельник Наталія Василівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і аудиту,

Львівський національний університет імені Івана Франка

У попередньому дослідженні ми визначили, що «електронні послуги» – це всі публічні послуги у тому числі державні, муніципальні, адміністративні, соціальні, управлінські, інформаційні, що надаються виключно в електронній формі суб'єкту звернення (громадянам та юридичним особам), автоматизовано, без втручання людини, за допомогою сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, засобів інформаційних, телекомунікаційних та інформаційно-телекомунікаційних систем.

Тепер більш детально зупинимося на кожній складовій визначення.

Слід констатувати, що на даний час немає єдиного розуміння сутності публічної послуги.

Відповідно до Листа Міністерства юстиції України від 18 грудня 2009 р. № 967-0-2- 09-22 «Щодо надання роз'яснення термінів, які застосовуються у Законі України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності за корупційні правопорушення» [1], а також Концепції розвитку системи надання адміністративних послуг органами виконавчої влади, затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 лютого 2006 року № 90р, сферу публічних послуг становлять послуги, що надаються органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями, які перебувають у їх управлінні [2].

У статті 1 закону України «Про особливості надання публічних (електронних публічних) послуг» «електронна публічна послуга – це послуга, що надається органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями, які перебувають в їх управлінні, у тому числі адміністративна послуга (у тому числі в автоматичному режимі), яка надається з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем на підставі заяви (звернення, запиту), поданої в електронній формі з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем (у тому числі з використанням Єдиного державного веб-порталу електронних послуг), або без подання такої заяви (звернення, запиту)» [3].

Характеристику правовій, або законодавчій регламентації поняття публічна послуга надає переважна більшість науковців.

С.І. Чаусовська сформулювала таке визначення «публічна послуга – це обов’язкова правозастосовна діяльність, законодавчо встановлена, що належить до повноважень компетентних державних органів виконавчої влади, спрямована на реалізацію прав або законних інтересів фізичної і юридичної особи, яка її ініціювала, фінансована коштами відповідного бюджету» [4, с. 107].

Науковець М.І. Хавронюк проаналізувавши законодавство України зазначає, що публічні послуги – це «послуги, що надаються публічним сектором (тобто органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами та організаціями державної та комунальної форми власності), а в окремих випадках – приватним сектором під відповідальність публічного сектору (публічної влади) і за рахунок публічних коштів (тобто коштів державного і місцевих бюджетів)» [5, с. 43].

І.О. Тищенко подає узагальнене визначення «публічні послуги – це всі послуги, що надаються публічною адміністрацією і за рахунок публічних коштів (державних та місцевих) [6, с. 8].

І.В. Венедіктова визначає публічну послугу як «суспільно значущу діяльність чітко регламентовану законодавством, для якої характерним є добровільний інтерес споживача послуги та індивідуальний характер її надання будь-якій особі, яка має на це право або звертається за реалізацією своїх прав, свобод і законних інтересів, на рівних підставах безоплатно або в межах цін, визначених державою» [7, с. 89].

Ще інший науковець, Є.М. Щербина, пропонує вважати публічними послугами – всі послуги, що надаються публічним сектором або іншими суб’єктами під відповідальність публічної влади і за рахунок публічних коштів [8, с. 186]. Тотожне визначення наводить і Г.М. Писаренко [9, с. 161].

О.П. Світличний зазначає, що суспільна довіра до органів публічної влади може вимірюватися кризь призму надання публічних послуг. Хоча цей чинник не є визначальним для оцінювання діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у їх відносинах із громадянами та юридичними особами, однак якість і ефективність надання публічних послуг, їх платність та/або безоплатність мають вагоме значення в оцінці діяльності вказаних органів. Цю обставину має бути враховано посадовими особами органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування під час надання публічних послуг [10, с. 201].

Відповідно особа, яка здійснює професійну діяльність з надання публічних послуг, як зазначає Г.З. Яремко – це суб’єкт, уповноважений на здійснення функцій держави чи місцевого самоврядування у формі послуг, результатом яких є прийняття у встановленому порядку офіційного акта, спрямованого на реалізацію та захист прав і законних

інтересів особи, яка звернулася за послугою, та/або на виконання особою визначених законом обов'язків [11, с. 191]. Р.Л. Максимович подає цілком тотожне твердження [12, с. 52].

Отже, вивчивши нормативно-правові акти та проаналізувавши визначення подані науковцями, можемо зазначити, що «публічні послуги», як теоретична складова поняття «електронна послуга» – це послуги, що надаються органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами, організаціями, які перебувають у їх управлінні, з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, спрямовані на реалізацію прав або законних інтересів фізичної і юридичної особи, яка їх ініціювала, безоплатно або здійснюються за цінами, які регулюються органами державної влади.

У зв'язку з тим, що публічні послуги за змістом є різними, їх надають різні органи публічної адміністрації, тому не випадково, що дослідження цих послуг науковцями призвело до систематизації публічних послуг за певними критеріями.

Залежно від суб'єкта, що надає публічні послуги, розрізняють державні та муніципальні послуги. Але більш детальне вивчення їх сутності буде перспективою подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Щодо надання роз'яснення термінів, які застосовуються у Законі України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності за корупційні правопорушення»: Лист Міністерства юстиції України від 18.12.2009 р. № 967-0-2-09-22. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v967-323-09#Text>
2. Концепція розвитку надання системи адміністративних послуг органами виконавчої влади, затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 лютого 2006 року № 90-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/90-2006-%D1%80#Text>
3. Про особливості надання публічних (електронних публічних) послуг: Закон України від 15.07.2021 р. № 1689-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1689-20#Text>
4. Чаусовська С.І. Поняття публічних послуг та їх класифікація. *Державне управління*. 2017. № 1. С. 102–108.
5. Хавронюк М.І. Науково-практичний коментар до Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції». Київ: Атіка, 2011. 424 с.
6. Тищенко І.О. Електронні послуги у діяльності публічної адміністрації України: монографія. Дніпро: Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ, 2017. 156 с.
7. Венедіктова І.В. Юридична природа публічних послуг. *Вісник Харківського нац. ун-ту. Серія: Право*. 2009. № 841. С. 88–91.
8. Щербина Є.М. Характеристика процедури надання електронних послуг в системі публічних послуг в Україні. *Дніпровський науковий часопис публічного управління, психології, права*. 2022. Випуск 4. С. 185–189.
9. Писаренко Г.М. Адміністративні послуги в Україні. *Актуальні проблеми держави і права*. 2005. № 26. С. 160–165.
10. Світличний О.П. Публічні послуги: сутнісні характеристики. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2021. № 2. С. 199–202.

11. Яремко Г.З. Поняття особи, яка здійснює професійну діяльність з надання публічних послуг, як спеціального суб'єкта. Протиправна поведінка: погляд крізь призму юридичної науки : матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції (24 лютого 2012 року м. Ніжин) / за заг. ред. І.Г. Богатирьова. Ніжин : Видавець ПП Лисенко, 2012. С. 190–192.

12. Максимович Р.Л. Коментар Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції». Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2012. 280 с.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПОГЛИБЛЕННЯ КОНВЕРГЕНЦІЇ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ З ЄС

Фащевська Ольга Миколаївна

кандидат економічних наук,

старший науковий співробітник відділу розвитку інфраструктури,

Державна установа «Інститут економіки та прогнозування

Національної академії наук України»

Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) України – сфера діяльності, яка справляє вагомий вплив на економічний та соціальний розвиток країни і її регіонів, визначає добробут населення, може бути драйвером організаційного реформування і технологічного оновлення інших видів діяльності. Поглиблення конвергенції сектору ЖКГ України з ЄС є важливим завданням його розвитку як на сучасному етапі, так і у подальшому, в умовах повоєнного відновлення. Модернізація на інноваційній основі та реструктуризація сектору ЖКГ, а також поступова гармонізація та узгодження діючих стандартів, технічних регламентів і державної політики щодо розвитку ринку житлово-комунальних послуг з існуючими в ЄС передбачені главою I «Співробітництво у сфері енергетики, включаючи ядерну енергетику» розділу V «Економічне та галузеве співробітництво» Угоди про асоціацію. Разом з тим, як зазначають дослідники, «...при імplementуванні зарубіжного досвіду в українські реалії слід враховувати такі чинники: низький рівень платоспроможності населення, негативні фактори інвестиційного середовища, низький рівень прогнозованості фінансових потоків при реалізації довготривалих проектів...» [1, с. 11].

Основними напрямками поглиблення процесу конвергенції сфери ЖКГ України з ЄС доцільно запропонувати наступні:

– *наближення нормативно-правової бази діяльності ЖКГ України до законодавства ЄС;*

– *удосконалення державної політики регулювання діяльності підприємств ЖКГ та ринку житлово-комунальних послуг для наближення їх до стандартів ЄС;*

– *поліпшення організації поточної діяльності окремих складових ЖКГ.*

Конвергенція у напрямі імplementації законодавства відбувається на трьох рівнях:

– *гармонізація положень загальнодержавної політики регулювання національного ринку комунальних послуг для створення конкурентного ринку житлово-комунальних послуг, встановлення стандартів якості комунальних послуг, закріплення у законодавстві прозорого процесу*

формування тарифів і надання пільг соціально вразливим категоріям населення;

- узгодження чинних стандартів, технічних і технологічних регламентів, наприклад, щодо впровадження директив ЄС з питань енергоефективності та енергозбереження у сфері ЖКГ;

- впровадження окремих положень нормативно-правових актів ЄС на місцевому рівні (рівні громад).

Конвергенція у напрямі удосконалення державної регуляторної політики щодо підприємств ЖКГ та ринку житлово-комунальних послуг з метою їх наближення до стандартів і практики ЄС передбачає:

- розробку стратегії відновлення, реформування та розвитку сектору ЖКГ на новій технологічній основі з урахуванням необхідності його значної технологічної модернізації і з використанням відповідного досвіду країн ЄС;

- удосконалення структури управління галуззю як на національному рівні, так й урахування місцевих практик країн ЄС на рівні ЖКГ окремих населених пунктів / громад;

- впровадження у чинний господарський механізм управління ЖКГ економічних важелів і стимулів залучення приватних підприємств для стимулювання конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг;

- розробку власних інструментів та використання досвіду ЄС у стимулюванні власників та користувачів житла і споживачів комунальних послуг до підвищення відповідальності за стан житла, ефективності користування зазначеними послугами, участі в управлінні житлом, у т.ч. з використанням сучасних форм самоорганізації – через об'єднання співвласників багатоквартирних будинків;

- підвищення інвестиційної привабливості підприємств ЖКГ для проведення технічної модернізації, оновлення основних фондів і технологій у галузі, поліпшення фінансового стану.

Конвергенція у сфері організації поточної діяльності окремих складових сфери ЖКГ може відбуватися шляхом використання відповідних європейських практик, наприклад:

- впровадження досвіду ЄС для удосконалення діяльності секторів водопостачання, теплозабезпечення, переробки твердих побутових відходів, електропостачання тощо;

- розширення програм термомодернізації та підвищення енергоефективності житлового фонду;

- запровадження програм енергонезалежності житлового фонду;

- запровадження фінансових інструментів стимулювання підприємств ЖКГ до технічної і технологічної модернізації, підвищення якості обліку та економії витрат природних ресурсів;

- залучення різних джерел фінансових ресурсів – державних, приватних, міжнародних – Європейського інвестиційного банку та

Міжнародного банку реконструкції і розвитку – у модернізацію ЖКГ, у першу чергу у сектори теплопостачання, водопостачання, водовідведення, переробки твердих відходів;

– розробка та впровадження місцевих інвестиційних програм щодо удосконалення систем роздільного збору, заготівлі та утилізації твердих побутових відходів або використання їх як вторинної сировини;

– розвиток і впровадження новітніх інформаційних і комп'ютерних технологій і систем в управлінні складовими ЖКГ за напрямками збір, зберігання, передача й використання інформаційних ресурсів, ГІС-технології, система розрахунково-аналітичних завдань, моделювання оцінки ситуації й прогнозування перспектив, розробка типових моделей аварійних ситуацій [2].

Прикладом гармонізації законодавства України із законодавством ЄС у сфері ЖКГ може бути виконання завдань та реалізація заходів у рамках зобов'язань України відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС щодо водопостачання та водовідведення [3; 4].

Основними Директивами ЄС, положення яких необхідно врахувати у вітчизняній нормативній базі, є наступні: *Директива 98/83/ЄС про якість води, призначеної для споживання людиною*, зі змінами і доповненнями, внесеними Регламентом (ЄС) № 1882/2003 і Регламентом (ЄС) № 596/2009 щодо питної води з розподільної мережі (водопровідної), пляшок, цистерн, контейнерів, індивідуальних джерел продуктивністю 10 м³/добу та більше або таких, що обслуговують 50 осіб та більше (для менш продуктивних, якщо вода надходить в комерційну або громадську мережу), а також для виробництва продукції на промислових підприємствах, що потребує використання води питної якості; *Директива Ради 91/271/ЄЕС від 21 травня 1991 року про очистку міських стічних вод*, тобто вирішення проблем забезпечення санітарного благополуччя шляхом обов'язкового каналізування та очистки стічних вод всіх населених пунктів з еквівалентом населення більше 2000 осіб та промислових об'єктів; *Директива 2000/60/ЄС про встановлення рамок діяльності Співтовариства у сфері водної політики* зі змінами і доповненнями, внесеними Рішенням № 2455/2001/ЄС і Директивою 2009/31/ ЄС щодо впровадження інтегрованого управління водними ресурсами за басейновим принципом.

На сьогодні в Україні впровадження *Директиви 98/83/ЄС* передбачено нормативно-правовими актами – ДСанПіН 2.2.4-171-10 «Гігієнічні вимоги до води питної, призначеної для споживання людиною», що описує гігієнічні вимоги щодо якості всіх видів питних вод; законом України № 2047-VIII від 18.05.2017 «Про внесення змін до Закону України «Про питну воду та питне водопостачання»; розпорядженням Кабінету Міністрів України № 1134-р від 09.12.2022 р. «Про схвалення Водної стратегії України на період до 2050 року».

Для імплементації положень *Директиви Ради 91/271/ЄЕС* прийнято: закон України від 12.01.2023 р. № 2887-IX «Про водовідведення та очищення стічних вод»; постанову Кабінету Міністрів України від 2023 р. про затвердження Порядку проведення оцінки технічного стану об'єктів централізованого водовідведення та якості очищення стічних вод; постанову Кабінету Міністрів України № 378 від 02.04.2024 р. «Про затвердження Порядку очищення стічних вод перед скиданням в уразливих зонах». Також питання водовідведення частково враховано в законі України № 2918-III від 10.06.2002 р. «Про питну воду та питне водопостачання» (у редакції 2023 р.).

На виконання *Директиви 2000/60/ЄС* у 2016 році запроваджено басейновий принцип управління водними ресурсами, відповідно до якого в Україні виділили 9 районів річкових басейнів – Дніпра, Дністра, Дунаю, Південного Бугу, Дону, Вісли, а також річок Криму, Причорномор'я та Приазов'я і розроблено плани управління ними. Таким чином реалізовано повний законодавчий базис для реалізації принципів Водної рамкової директиви ЄС, сформований інструментарій для підготовки планів управління річковими басейнами.

Список використаних джерел:

1. Бізонич Д.В. Механізми державного управління розвитком житлово-комунального господарства в контексті децентралізації влади в Україні : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 25.00.02 «Механізми державного управління» / Бізонич Дмитро Володимирович ; Чорноморський національний університет ім. Петра Могили. Миколаїв, 2021. 42 с.
2. Димченко О.В. Перспективи формування інформаційних систем на регіональному рівні. *Бізнес Інформ*. 2012. № 6. С. 53–55.
3. Зоркін А.В., Боргун Т.С., Кикоть К.В., Москаленко Ю.Ю. Регулювання ринку водопостачання та водовідведення. Зелена книга. 2021. 152 с.
4. Міністерство розвитку громад, територій та інфраструктури України. Звіт про огляд витрат державного бюджету у сфері ЖКГ. 2022. 59 с.

МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ ПІСЛЯВОЄННОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

Юрків Надія Ярославівна

доктор економічних наук, професор,

Національний інститут стратегічних досліджень

Шемасв Володимир Миколайович

доктор військових наук, професор,

Національний інститут стратегічних досліджень

Україна увійшла у третій рік кровопролитної війни внаслідок повномасштабного вторгнення росії. Отриманий досвід дозволив зміцнити спроможність власного виробництва озброєння та військової техніки, посилити довгострокові гарантії безпеки, через укладення низки угод з партнерами. Також відновлено економічне зростання, забезпечено макрофінансову стійкість, отримано згоду від Євросоюзу на початок переговорів про вступ до ЄС, здолавши цей шлях від подачі заявки у надзвичайно стислі строки.

На сьогодні визначено ТОП – 5 пріоритетів на 2024 р., серед яких: 1) Посилення обороноспроможності; 2) Пом'якшення наслідків війни і відбудова (де це найбільш потрібно і можливо); 3) Збереження макрофінансової стабільності; 4) Підтримка економічного зростання; 5) Поглиблення європейської інтеграції [1].

Розглянемо більш докладно напрям щодо пом'якшення наслідків війни і відбудови в динаміці подій цього року, які дозволяють укріпити віру українського народу у перемогу, відновлення знищеного окупантами майна та про допомогу в цьому наших західних партнерів:

– за інформацією посла США в Україні Бріджит Брінк, 12 січня 2024 р. було проведено зустрічі, присвячені прискоренню інвестицій американського бізнесу в Україну задля її відновлення. Спецпредставниця Сполучених Штатів з питань відбудови України Пенні Пріцкер, перебуваючи в Києві з візитом разом з керівниками кількох американських приватних компаній, провела зустріч з віцепрем'єром з питань відбудови Олександром Кубраковим, де йшлося про практичні кроки для збільшення українського експорту і відновлення життєздатності її економіки. При цьому, у листопаді минулого року, Сполучені Штати призначили ще одного спецпосадовця з питань України – радника з інфраструктурних проєктів Роберта Мерінера, який буде базуватися у Києві [2];

– за підсумками цих зустрічей, в лютому цього року Спеціальна представниця Сполучених Штатів з питань відбудови України Пенні

Пріцкер, виступаючи на засіданні Чиказької ради з глобальних питань, заявила, що бачить можливості для відновлення в таких секторах економіки України: як сільське господарство, видобуток корисних копалин, гірничо-металургійна промисловість, енергетика, транспорт та логістика, оборонне виробництво та технології [3];

– у березні 2024 року Державний департамент США та Німецький фонд Маршалла (GMF) оголосили про створення «Партнерства міст України» (UCP), який сприятиме створенню нових трансатлантичних партнерств, програм та альянсів між європейськими та американськими організаціями, щоб допомогти у відновленні та розбудові до трьох українських міст.

Зазначене партнерство прагне залучити ключових зацікавлених сторін, технічних експертів та фінансових партнерів до зусиль в межах проєкту UCP, щоб «використати енергію та винахідливість бізнесу й приватного сектору, університетів, неурядових організацій та фондів. У цьому процесі UCP допоможе новому поколінню українських міських чиновників, містобудівників, архітекторів, інженерів та будівельних бригад краще відбудовувати міста, використовуючи сталі методи та досвід.

Цей проєкт залучатиме та координуватиме роботу з урядом України, Європейським Союзом (ЄС) та його державами-членами, банками розвитку та двосторонніми донорами, щоб допомогти містам-бенефіціарам знайти ресурси, необхідні для відбудови. Очікується, що трирічна ініціатива буде офіційно запущена на червневій Конференції з відновлення України в Берліні і завершиться, коли міста будуть готові розпочати роботу [4];

– 16 квітня 2024 року парламентська асамблея Ради Європи ухвалила резолюцію про підтримку відбудови України. Євродепутати закликають усі країни, де РФ має рахунки, вжити необхідних заходів, щоб забезпечити передавання цих активів для відновлення інфраструктури України. У резолюції Рада Європи заклікала до створення міжнародного компенсаційного механізму під її егідою – Реєстру збитків. Наразі цей новостворений Реєстр розпочинає трудомісткий процес реєстрації українських збитків для міжнародної претензійної процедури, країни, які заморозили російські активи, повинні передати ці активи до міжнародного компенсаційного фонду. Для ефективної реалізації процедури запропоновано створити міжнародну комісію, яка розглядатиме претензії щодо відшкодування збитків, зафіксованих у Реєстрі [5];

– 18.04.2024 р. Україною був презентований проєкт закону «Про засади відновлення України», який опрацьовується з залученням широкого кола зацікавлених сторін (широкого кола експертів і представників громадськості). Він також враховує досвід відновлення в умовах війни, отриманий при впровадженні проєктів на міжнародному, національному, регіональному та місцевому рівнях. Його головна мета –

забезпечення ефективного, прозорого та підзвітного відновлення України з метою сталого зростання економіки, спричинених збройною агресією, який дозволить посилити громадський контроль над процесами відновлення, а також стимулюватиме міжнародне співробітництво – як на державному рівні, так і на рівні громад і регіонів.

Цей документ, зокрема визначає поняття відновлення, затверджує його ключові принципи та особливості здійснення, перелік об'єктів та суб'єктів відновлення, і найголовніше – визначає джерела фінансування. А також закріплює обов'язковість використання державної цифрової екосистеми управління відновленням DREAM, яка забезпечує прозорість та підзвітність проєктів відновлення на кожному етапі їхнього впровадження та не дозволяє використовувати кошти не за їх цільовим призначенням [6].

Серед пропозицій до зазначеного законопроекту вбачається за доцільне чітко передбачити та розмежувати адміністративну та кримінальну відповідальність за нецільове використання коштів, призначених для відновлення України, а також передбачити створення інструментарію фінансування ОПК у вимірі післявоєнного відновлення економіки та забезпечення обороноздатності України.

Список використаних джерел:

1. Гетманцев Д.. План дій на 2024 рік: озброєння, відбудова, економічне зростання та рух до ЄС. Основні виклики для української економіки на 2024 рік та пріоритети економічної політики і фінансової сфери. 2024. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2024/03/6/710794/>
2. До Києва прибула спецпредставниця США з питань відбудови України. URL: <https://www.euointegration.com.ua/news/2024/01/12/7177324/>
3. Спецпредставниця США сподівається, що американські компанії допоможуть відновити Україну. URL: <https://www.euointegration.com.ua/news/2024/02/15/7179712/>
4. Держдеп США та Німецький Фонд Маршалла створили партнерство для відновлення міст України. URL: <https://www.euointegration.com.ua/news/2024/03/7/7181247/>
5. ПАРЕ ухвалила резолюцію про підтримку відновлення інфраструктури України. URL: <https://proeksp.in.ua/parye-uhvalyla-rezolyucziyu-pro-pidtrymku-vidnovlennya-infrastruktury-ukrayiny/>
6. Робоча група обговорила проєкт закону «Про засади відновлення України». URL: <https://proeksp.in.ua/robocha-grupa-obgovoryla-proyekt-zakonu-pro-zasady-vidnovlennya-ukrayiny/3>

НАПРЯМ 2. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-391-3-10>

ОСОБЛИВОСТІ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЗБАЛАНСОВАНОГО (СТАЛОГО) ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ НА ЗАСАДАХ ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ

Заруба Дмитро Васильович

аспірант кафедри зеленої економіки

та економіки природокористування,

Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління

Як доводить досвід господарювання, поява нових потоків фінансово-ресурсних інвестицій активізує запровадження новітніх агротехнологічних практик з орієнтацією на забезпечення сталого (збалансованого) землекористування, наприклад, таких як точне землеробство, мінімальний обробіток, застосування покривних культур сприяють декарбонізації харчових ланцюгів та їх скорочення. Очікується, що новітні сільськогосподарські практики забезпечать збільшення поглинання CO₂ з атмосфери, що сприятиме досягненню глобальної цілі кліматичної нейтральності.

До структури функцій податкових інструментів чітко інтегруються завдання щодо відновлення і збереження агроресурсного потенціалу та пов'язані з цим задачі з охорони земель сільськогосподарського призначення. Фіскальне регулювання відіграє вирішальну роль для формування системи показників і механізмів стимулювання економічної ефективності, забезпечення раціонального використання агроугідь з орієнтацією на відновлення і збереження агроресурсного потенціалу [1, с. 65–68]. Взаємозалежність між фіскальною політикою держави щодо податкового навантаження агровиробництва і рівнем ефективності використання земель вже відмічено, зокрема, на основі її тривекторного впливу [2, с. 64]: орієнтація на використання ринкових цін для визначення земельного податку; необхідність встановлення орендної плати за землю на основі ринкових цін на ділянки агроугідь; урахування впливу економічного обігу земельних ділянок агроугідь. Інші автори [3, с. 429] загострюють увагу на таких особливостях застосування фіскального механізму до землекористування відносно інших секторів економіки, як особливості правового поля, територіально-просторового застосування, сезонність, застосування новітніх технологій та недостатній рівень фінансового забезпечення.

Під особливостями фіскального регулювання процесів використання земель сільськогосподарського призначення, на нашу думку, слід розуміти комплексне поєднання взаємовпливів прийомів і методів податково-бюджетного спрямування для оптимізації зусиль із підвищення ефективності агровиробничої діяльності за одночасного відновлення і збереження агресурсного потенціалу. Так передбачається консолідація фінансово-економічної ресурсної бази наповнення бюджетів різних рівнів та її раціональне застосування для вирішення проблем соціально-економічного і екологічного характеру в агровиробництві, а новітні задачі «озеленення» усіх без винятку виробничих процесів, привносять свої особливі акценти. Отже, потребує запровадження певний комплекс правових, організаційно-економічних, господарсько-управлінських, науково-технічних заходів і державних інституцій, взаємодію між компонентами якого забезпечить система інтегрованих фіскальних регуляторів з фокусом на забезпечення збалансованого (сталого) сільськогосподарського землекористування. Сформована сукупністю взаємоузгоджених заходів система сільськогосподарського землекористування зможе чутливо реагувати на вплив небажаних факторів, комплексно послуговуватись внутрішніми відновлювальними ресурсами та відповідати запитам екологічної безпеки з урахуванням принципів зеленої економіки. Регулювання окресленої системи має забезпечити потужний фіскальний комплекс, як балансний інструмент системи податків для формування фінансових резервів з наступними видатками, що у своїй основі має спиратись на систему індикаторів та показників еколого-економічної ефективності товарного рослинництва.

Проблемам виокремлення різних форматів ефективності сільськогосподарського землекористування приділено достатньо уваги. Згадаємо найбільш комплексний, на наш погляд, підхід з розгляду ефективності [4, с. 97–108], за яким запропоновано розрізняти окрім економічної та екологічної ефективності, ще і соціальну (загального і локального рівнів), технічну, технологічну, інвестиційну. Для кожного із виду запропоновано послуговуватись переліками показників. Але вважаємо, що запропоновані автором показники екологічної ефективності потребують більш чіткого розмежування з економічними, а виокремлення інвестиційної групи є надмірним, оскільки ця категорія є підрозділом економічної ефективності.

Для мети забезпеченні збалансованого (сталого) землекористування на засадах зеленої економіки необхідно залучення потенціалу фіскального фінансово-економічного інструментарію, що має спиратись на систему еколого-економічних показників і характеристик, які сформовано товарним рослинництвом. Економічну ефективності формують базові показники:

- рентабельність;
- урожайність;
- витрати на запровадження новітніх агротехнологічних практик;
- відсоток площі угідь із заходами з відновлення родючості;
- відсоток площі угідь, які виведено під залуження/заліснення території;
- відсоток площі угідь, на яких реалізуються системи новітнього агротехнологічного обробітку (наприклад, нульового обробітку, тощо).

Екологічну компоненту формують базові показники якісного стану ґрунтового покриву земель агроугідь, які задіяні у товарному рослинництві:

- запаси вуглецю і азоту у резервуарі мінеральних ґрунтів, як похідна від умісту органічного вуглецю;
- запаси продуктивної ґрунтової вологи;
- щільність ґрунтового покриву полів;
- показники лужності ґрунтового покриву полів.

Інтегральна роль у цій системі належить показнику вуглецевого сліду товарної продукції рослинництва як синтезу підсумків еколого-економічного впливу на агроекологічну систему виробництва. Крім того, він є індикатором організаційно-економічної ефективності процесу товарного рослинництва. Оптимізація використання агроресурсного, матеріально-технічного потенціалів призводить у підсумку до скорочення значень вуглецевого сліду продукції, що опосередковано може характеризувати динаміку антропогенного навантаження на агроландшафт та рівень агроекологічної безпеки.

При запровадженні новітніх агротехнологічних практик можуть виникнути ситуації додаткових фінансових навантажень на агровиробниче підприємство. Це може бути пов'язано з необхідністю закупівлі додаткової специфічної сільськогосподарської техніки та/або обладнання. Також може з'явитись потреба у закупівлі специфічних агрохімікатів, якими забезпечується зниження антропогенного тиску на навколишнє природне середовище при досягненні позитивних результатів у боротьбі зі шкідниками та збереженні показників урожайності на прийнятному рівні. Крім того, на початковому етапі агровиробництво може супроводжуватись деякими зниженнями показників урожайності товарного виробництва рослинництва, що формує додатковий фінансово-економічний тягар на суб'єкти господарювання. Таким чином, за сумою факторів запровадження ресурсоощадливих агротехнологічних прийомів і методів виробництва може мати свої специфічні фінансові бар'єри і перепони. У цьому випадку вирішальну роль має відігравати держава через застосування фіскального інструментарію, яким може бути забезпечена фінансова підтримка

агровиробників у спосіб залучення системи різних інструментів – від можливості надання кредитів на пільгових умовах до прямих субсидій.

З іншої сторони, реалізація агровиробничої діяльності сектору товарного рослинництва на засадах зеленої економіки забезпечує підвищення показників екологічної компоненти із розглянутої системи характеристик еколого-економічної ефективності господарювання. У цьому випадку стимулююча роль, знову ж таки, належить державі, адже через регулювання системою фіскального інструментарію створюється комплекс економічних стимулів щодо забезпечення прийнятних показників агроекологічного стану земельних угідь сільськогосподарського призначення. Наприклад, при збільшення запасів вуглецю чи при поліпшенні інших характеристик ґрунтового покриву відбувається зменшення податкових нарахувань за використання агроугідь.

Але запровадження системи фінансово-економічних стимулів і обмежень на основі використання фіскального інструментарію потребує наявності інформації як щодо економічного стану господарств, так і відносно зазначених агроекологічних показників. Якщо з економічними даними запитань не виникає, то отримання значень агроекологічних показників потребує розбудови системи моніторингу якісно нового характеру. На нашу думку зазначені підходи потребують системного підходу у їх запровадженні задля можливості протистояти новітнім викликам за умов глобалізації суспільного розвитку, а саме, на запит забезпечення збалансованого (сталого) використання земель сільськогосподарського призначення.

Список використаних джерел:

1. Кириченко А.В. Бюджетно-податкове регулювання розвитку агропромислового виробництва України : монографія. Київ : КОМПРИНТ, 2012. 245 с.
2. Гаража О., Шиян Д., Чернега І., Петренко О. Розвиток підприємництва в умовах завершення адміністративно-територіальної та земельної реформ: сталість сільських територій та інвестиційна конкурентоспроможність. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2022. № 2(43). С. 373–379. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.2.43.2022.3563>
3. Тарнавський В.А., Дребот О.І. Особливості розвитку фіскального механізму сільськогосподарського землекористування. Сучасні технологічні аспекти виробництва зерна та переробки сільськогосподарської продукції : матеріали Міжнародної наукової конференції (20-21 березня 2024 р., м. Дніпро). С. 429–431. URL: <https://rep.btsau.edu.ua/handle/BNAU/11153>
4. Новаковська І.О. Економіка землекористування : навч. посіб. Київ : Аграр. наука, 2018. 400 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/322985609.pdf>

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ

Лещук Галина Василівна

доктор економічних наук,

професор кафедри обліку і оподаткування,

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Савків Уляна Степанівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і маркетингу,

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

При проведенні річної інвентаризації основною метою є забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності із перевіркою і документальним підтвердженням наявності, стану, відповідності критеріям визнання й оцінки всіх активів та зобов'язань підприємства.

Проте, в сучасних умовах не усі підприємства, установи та організації мають змогу на загальних засадах проводити річну інвентаризацію до дати балансу, тобто завершити інвентаризацію до кінця звітного року.

В умовах воєнного стану та його наслідків (руйнування та знищення активів, неможливість отримати доступ до них при проведенні інвентаризації) процедуру проведення інвентаризації врегульовує п. 8 розділу I Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань № 879 [1], за яким:

– інвентаризація проводиться лише за можливості безпечного та безперешкодного доступу до активів, первинних документів та реєстрів бухгалтерського обліку;

– якщо встановлено факти викрадання (розкрадання), нестачі, знищення (псування) майна, то керівники можуть прийняти рішення про проведення інвентаризації такого майна окремо на день встановлення таких фактів;

– після того, як перешкоди доступу до активів, первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку зникнуть, інвентаризацію таких активів слід провести на 01 число місяця, який є наступним.

Однак цієї дати можна й не чекати й провести інвентаризацію на день встановлення факту знищення майна із фіксуванням результатів такої інвентаризації у бухгалтерському обліку відповідного звітного періоду.

Окрім цього встановлено, що підприємства, які з дати початку тимчасової окупації розташовані:

– на території АР Крим та м. Севастополя;

– на тимчасово окупованій території у Донецькій та Луганській областях, території проведення АТО та/або здійснення заходів із забезпечення національної безпеки і оборони, відсічі і стримування збройної агресії РФ у Донецькій та Луганській областях;

– в районах проведення воєнних (бойових) дій у період дії воєнного стану, або підприємства, структурні підрозділи (відокремлене майно) яких розташовані на (в) таких територіях (районах), проводять інвентаризацію у разі можливості безпечного та безперешкодного доступу уповноважених осіб до активів, первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку, в яких відображені зобов'язання та власний капітал підприємств.

У сучасних умовах підприємства можуть: інвентаризувати майно станом на 01 число місяця, наступного за місяцем, у якому зникли перешкоди для доступу до активів, первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку; відображати результати інвентаризації в бухгалтерського обліку відповідного звітного періоду.

Слід також зазначити, що підприємства, у яких майно перебуває на непідконтрольних територіях, можуть відступати від загальноприйнятих правил інвентаризації. Об'єкти, що перебувають на тимчасово окупованій території або на території проведення АТО, на дату річного балансу підприємство має оцінювати з урахуванням цих обставин. Таким чином, можна вдатись до процедури знецінення таких об'єктів, тобто зменшення корисності активів за правилами НП(С)БО 28. Від так списувати такі об'єкти без проведення інвентаризації не рекомендовано.

Необхідно також виокремити окремі особливості щодо проведення інвентаризації майна, зокрема автотранспорту, залученого для потреб ЗСУ, оскільки законодавством спеціального порядку дій в даному випадку не передбачено. За рекомендаціями Міністерства Фінансів України передання такого майна потрібно розцінювати як передання на відповідальне зберігання. Мобілізований транспорт в інвентаризаційному описі відомство рекомендує відображати на підставі акту приймання-передання, що підтверджує факт передання такого майна, і відомостей, отриманих від зберігача транспорту (за наявності).

Такий акт обов'язковий у разі приймання-передання транспортних засобів, залучених під час мобілізації, і їх повернення після оголошення демобілізації. У ньому зазначають відомості про власників, технічний стан, залишкову (балансову) вартість та інші необхідні відомості, що дають змогу ідентифікувати транспортні засоби [2].

Не підлягає інвентаризації майно підприємств, яке розміщене на територіях активних бойових дій або тимчасово окупованих Російською Федерацією територіях України. Зазначене майно не включається до переліків і зведених актів інвентаризації майна і відображається в балансі та закріплюється за підприємствами на праві господарського відання до

проведення його інвентаризації та оцінки. Інвентаризація та оцінка такого майна проводиться з 1 числа місяця, що настає за місяцем, в якому завершені активні бойові дії або тимчасова окупація на відповідній території.

Дати початку та завершення активних бойових дій або тимчасової окупації встановлюються відповідно до переліку територій, на яких ведуться (велися) бойові дії або тимчасово окупованих Російською Федерацією, визначеного в установленому Кабінетом Міністрів України порядку.

При цьому в процесі перетворення (корпоратизації) державних підприємств комісія з інвентаризації може використати матеріали інвентаризації, з дня проведення якої минуло не більше ніж 12 місяців до дня прийняття засновником рішення про перетворення (корпоратизацію), та у разі потреби подати комісії з перетворення (корпоратизації) пропозиції щодо проведення додаткової інвентаризації на окремих об'єктах. Таке рішення затверджується органом, уповноваженим управляти державним майном, або комісією з перетворення (корпоратизації), якщо такі повноваження надані їй органом, уповноваженим управляти державним майном [3].

У разі встановлення нестач або втрат, які виникли внаслідок зловживань, відповідні матеріали інвентаризації протягом 5 днів після встановлення таких фактів необхідно передати правоохоронним органам, а на суму виявлених нестач і втрат підготувати і подати цивільний позов до суду. На період воєнного стану строки позовної давності, встановлені ст. 257 ЦКУ, продовжено на строк дії воєнного стану.

Окрім цього, до закінчення/скасування воєнного стану дебіторська та кредиторська заборгованість не може бути визнана такою, щодо якої минув строк позовної давності, та списана у загальному порядку. Проте, необхідно належним чином контролювати стан розрахунків із контрагентами та за потреби вести претензійно-позовну роботу для стягнення заборгованості. Отже, інвентаризацію стану розрахунків під час воєнного стану проводити слід обов'язково. У разі виявлення дебіторської чи кредиторської заборгованості, строк позовної давності якої минув саме в період дії воєнного стану, продовжуйте її обліковувати на балансі у загальному порядку.

Результати інвентаризації слід відображати у фінансовій та бюджетній звітності установи відповідно до Порядку заповнення форм фінансової звітності в державному секторі, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 28.02.2017 № 307, та Порядку складання бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, звітності фондами загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 24.01.2012 № 44.

Дебіторську заборгованість за розрахунками з відшкодування завданих збитків (субрахунок 2115) необхідно навести у складі іншої

поточної заборгованості за кодом рядка 1150 «Інша поточна дебіторська заборгованість» форми № 1-дс «Баланс». Сума збитків, віднесених на винуватців у частині витрат на відновлення (субрахунок 7111), підлягає відображенню за кодом рядка 2020 «Доходи надання послуг (виконання робіт)» форми № 2-дс «Звіт про фінансовий результат». Також слід складати на пошкоджене майно окремий інвентаризаційний опис (пп. 1.8 та 4.4 розд. III Положення № 879), в якому фіксуються факти пошкодження майна та причину непридатності (за потреби).

Отже, в умовах воєнного стану проведення інвентаризації може бути лише за умови, що підприємство має безпечний та безперешкодний доступ до активів, первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку, в яких відображені зобов'язання та власний капітал. Також передбачено можливість проводити інвентаризацію окремо визначеного майна. Якщо є факт викрадення (розкрадання), нестачі, знищення (псування) майна, керівник установи може прийняти рішення про проведення інвентаризації виключно цього майна на день встановлення таких фактів.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань : наказ Міністерства фінансів України від 02 вересня 2014 р. № 879. Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14#Text> (дата звернення: 17.04.2024).

2. Закон України «Про мобілізаційну підготовку та мобілізацію» від 30 червня 2023 р. № 3543-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3543-12#Text> (дата звернення: 17.04.2024).

3. Про внесення до деяких актів Кабінету Міністрів України змін щодо проведення інвентаризації та оцінки державного майна в умовах воєнного стану : постанова Кабінету Міністрів України від 24 червня 2023 р. № 640. Кабінет Міністрів України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/640-2023-%D0%BF#Text> (дата звернення: 17.04.2024).

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПОДАТКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Якубишин Олег Станіславович

аспірант,

Вінницький національний аграрний університет

Науковий керівник: Подоляничук Олена Анатоліївна

кандидат економічних наук, доцент,

завідувач кафедри обліку і оподаткування,

Вінницький національний аграрний університет

Діяльність будь-якого суб'єкта господарювання супроводжується розрахунками за податками і платежами. Не є виключенням і сфера сільського господарства. Сільськогосподарські підприємства, залежно від напрямків своєї діяльності, можуть виступати платниками різних податків і зборів.

В умовах змін податкового законодавства, підвищеного ризику та потреб забезпечення економічної безпеки України існує потреба у проведенні досліджень щодо побудови обліку сільськогосподарських підприємств із метою оптимізації оподаткування та формування ґрунтовної економічної інформації для потреб управління підприємствами [3, с. 567].

Сільськогосподарські підприємства в більшості випадків виступають платниками єдиного податку 4 групи. Разом з тим, за певних обставин, вони можуть бути платниками податку на прибуток або єдиного податку 3 групи. Також вони можуть бути платниками податку на додану вартість, платниками податку з доходів фізичних осіб, військового збору та єдиного соціального внеску.

Відповідно до Податкового кодексу України (ПКУ), юридичні особи – сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%, можуть перебувати на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності та відноситись до 4 групи платників єдиного податку. Водночас законодавством введені обмеження щодо застосування спрощеного режиму оподаткування, обліку і звітності, тобто згідно з ПКУ не можуть бути платниками єдиного податку 4-ї групи суб'єкти господарювання, наведені у розділі п. 291.5¹. Об'єктом оподаткування для платників єдиного податку четвертої групи є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського

товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди. Базою оподаткування податком для платників єдиного податку четвертої групи для сільськогосподарських товаровиробників є нормативна грошова оцінка 1 гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного станом на 1 січня базового податкового (звітного) року відповідно до порядку, встановленого ПКУ для справляння плати за землю [1].

Для земельних ділянок, що розташовані на територіях, на яких ведуться (велися) активні бойові дії або тимчасово окупованих Російською Федерацією, період, коли земельні ділянки визнаються забрудненими вибухонебезпечними предметами, визначається як період, що починається з першого числа місяця, що настає за місяцем, в якому завершено активні бойові дії або тимчасова окупація на відповідній території (у тому числі коли дата початку обстеження небезпечної території операторами протимінної діяльності настає після дати завершення бойових дій або тимчасової окупації на відповідній території), за умови подання платником податку заяви до органу місцевого самоврядування, військової адміністрації та військово-цивільної адміністрації про потенційне забруднення земельної ділянки вибухонебезпечними предметами та прийняття таким органом місцевого самоврядування, військовою адміністрацією або військово-цивільною адміністрацією рішення про встановлення податкових пільг зі сплати місцевих податків та зборів щодо земельної ділянки, зазначеної у такій заяві, та завершується останнім числом місяця, в якому такі земельні ділянки визнані придатними для використання [1].

Якщо сільськогосподарське підприємство є платником податку на прибуток, то об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які визначені відповідними положеннями цього Кодексу. Базою оподаткування є грошове вираження об'єкту оподаткування [1].

Якщо сільськогосподарське підприємство є платником єдиного податку 3 групи, то базою оподаткування виступає будь-який дохід, включаючи дохід представництв, філій, відділень такої юридичної особи, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі. До суми доходу платника єдиного податку третьої групи (юридичні особи) за звітний період включається вартість реалізованих протягом звітного періоду товарів (робіт, послуг), за які отримана попередня оплата

(аванс) у період сплати інших податків і зборів, визначених ПКУ. До суми доходу включається вартість безоплатно отриманих протягом звітного періоду товарів (робіт, послуг) [1].

Погоджуюся з думкою про те, що бухгалтерський облік є важливим елементом економічної системи і забезпечує інформаційні потреби управління підприємством [2]. Різні підходи в оподаткуванні вимагають перегляду підходів до системи обліку податків та зборів сільськогосподарськими підприємствами.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 15.04.2024).
2. Подолячук О.А. Організація обліку суб'єктами малого підприємництва. *Ефективна економіка*. 2017. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5536> (дата звернення: 15.04.2024).
3. Чабанюк О.М., Мединська Т.В. Облік і оподаткування у системі управління підприємств. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 11.

НАПРЯМ 3. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-391-3-13>

СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ У ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Давидов Олександр Іванович

*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна*

У світовій практиці вартісно-орієнтованого менеджменту (Value-Based Management, VBM) широко використовуються моделі доданої вартості, найбільш розповсюдженими з яких є наступні основні моделі: економічна додана вартість (Economic Value Added, EVA), ринкова додана вартість (Market Value Added, MVA), рентабельність інвестицій за грошовими потоками (Cash Flow Return on Investment, CFROI), грошова додана вартість (Cash Value Added, CVA), акціонерна додана вартість (Shareholder Value Added, SVA).

В українських реаліях актуалізуються питання обґрунтування вибору тієї чи іншої моделі доданої вартості для управлінських цілей, встановлення рівня ефективності використання конкретної моделі у вартісно-орієнтованому менеджменті.

Моделі доданої вартості є результатом еволюційного розвитку концепції вартісно-орієнтованого управління та мають свої відмінні особливості, які обумовлюють ступінь адекватності моделей з точки зору їх прийнятності для управлінських цілей, відповідні можливості використання цих моделей в процесі управління українськими підприємствами за критерієм максимізації їх вартості.

Модель економічної доданої вартості (EVA) є модифікацією показника економічного прибутку, під яким розуміється бухгалтерський прибуток підприємства за вирахуванням витрат на капітал. Центральна ідея показника економічної доданої вартості полягає у забезпеченні рівня віддачі від залученого капіталу вище, ніж від витрат на його залучення.

Показник економічної доданої вартості призначений для оцінки ефективності забезпечення норми прибутку для власників, акціонерів, або інвесторів, а саме ставки доходу на вкладений зазначеними суб'єктами

фінансово-інвестиційної діяльності капітал, що враховує у собі ризик таких вкладень [1, с. 93].

Модель ринкової доданої вартості (MVA) орієнтована на безпосереднє вимірювання приросту ринкової вартості підприємства з урахуванням інвестованого у нього капіталу. Фактично ринкова додана вартість визначає розмір ринкової премії компанії понад вкладених в неї коштів інвесторів.

Недоліками моделі ринкової доданої вартості є нівелювання вартості нематеріальних активів підприємства чи їх врахування за мінімальною умовною вартістю, відсутність коригувань вартості активів з урахуванням часу, можливість коригувань результатів показника з боку менеджерів підприємства [2, с. 173].

Модель рентабельності інвестицій за грошовими потоками (CFROI) передбачає вимірювання очікуваної віддачі у вигляді грошових потоків від інвестицій з урахуванням тимчасової цінності грошей. Розрахунок показника рентабельності інвестицій за грошовими потоками є досить складним і трудомістким завданням.

У моделі грошової доданої вартості (CVA) в якості віддачі від інвестованого капіталу використовуються грошові потоки, а також враховуються витрати на залучення цього капіталу з різних джерел.

За допомогою моделі акціонерної доданої вартості (SVA) здійснюється безпосередня оцінка приросту акціонерного капіталу шляхом визначення величини зміни вартості підприємства з точки зору його акціонерів.

Додана акціонерна вартість виступає капіталізованою зміною поточної вартості операційного грошового потоку, скориговану на поточну вартість інвестицій в необоротний та оборотний капітал, що викликав дану зміну. Недоліками показника SVA є трудомісткість розрахунків і труднощі, пов'язані з виділенням грошових потоків в компанії [3, с. 390].

Для з'ясування ступеню адекватності оцінки доданої вартості управлінським цілям, рівня ефективності застосування у вартісно-орієнтованому менеджменті моделей доданої вартості необхідно виконати їх якісний порівняльний аналіз.

З точки зору забезпечення ефективної реалізації концепції вартісно-орієнтованого менеджменту найбільш важливими є такі параметри порівняння моделей доданої вартості, як включеність очікувань майбутніх результатів діяльності підприємства, ступінь складності, можливість створення системи факторів, вимірювання фундаментальних ефектів фінансово-господарської діяльності підприємства, врахування вигод його стейкхолдерів.

Включеність в модель доданої вартості очікувань майбутніх результатів діяльності дозволяє врахувати в оцінці приросту вартості

перспективи діяльності суб'єкта господарювання та його майбутній потенціал.

Ступінь складності показника доданої вартості характеризує рівень його наочності та доступності для розуміння менеджерами, трудомісткості розрахунків величини приросту вартості. Порівняння моделей доданої вартості за цим параметром націлено на встановлення можливостей практичного застосування досліджуваних моделей у вартісно-орієнтованому менеджменті.

Можливість створення системи факторів визначає здатність забезпечувати на основі тієї чи іншої моделі доданої вартості реалізацію факторного підходу до вартісно-орієнтованого управління.

Вимірювання фундаментальних ефектів фінансово-господарської діяльності підприємства виступає кількісною характеристикою його внутрішньої цінності, що створюється шляхом отримання суб'єктом господарювання власних вигод від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Врахування вигод стейкхолдерів підприємства (власників, менеджерів, працівників, кредиторів, партнерів, держави) є важливим параметром порівняння моделей доданої вартості, оскільки ці стейкхолдери суттєво впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства та формування його вартості.

Проведений порівняльний аналіз моделей доданої вартості характеризується такими результатами [4, с. 338–342]:

1) моделі MVA, CFROI, SVA характеризуються включеністю очікувань майбутніх результатів діяльності, а у моделях EVA, CVA такі очікування включені частково;

2) високий ступінь складності мають моделі CFROI та SVA, а середній ступінь – моделі EVA, MVA, CVA;

3) для моделей EVA, CVA, SVA існує можливість розкладання на систему факторів, а моделі MVA та CFROI характеризуються низьким рівнем такої можливості;

4) фундаментальні ефекти фінансово-господарської діяльності підприємства оцінюються не повністю, не охоплюють його інвестиційну та фінансову діяльність, часто обмежуються ефектом у сфері операційної (основної) діяльності у вигляді чистого операційного прибутку – в моделях EVA, CFROI та в низці інтерпретацій моделей MVA, CVA, SVA;

5) визначення фундаментальних ефектів фінансово-господарської діяльності підприємства грошовими потоками без виділення чистого операційного прибутку у відповідних варіантах моделей CVA і SVA не дозволяє у належній мірі оцінити кінцевий результат фінансово-господарської діяльності підприємства;

6) в окремих варіантах моделі MVA фундаментальні ефекти фінансово-господарської діяльності підприємства явно не відображаються, тобто мають прихований характер;

7) в моделях EVA і CFROI, окремих версіях моделей MVA, CVA, SVA вимірювання фундаментальних ефектів фінансово-господарської діяльності підприємства часто здійснюються за допомогою показників прибутку, яким притаманні недоліки з позицій управління;

8) усі досліджувані моделі доданої вартості не враховують вигод багатьох категорій стейкхолдерів підприємства.

Обмежені можливості використання моделей доданої вартості у вартісно-орієнтованому менеджменті обумовлюють відповідні напрямки їх удосконалення з метою застосування в українських реаліях.

Список використаних джерел:

1. Новіков В.М. Теоретичний аналіз моделей оцінки доданої вартості бізнесу. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2022. № 3. С. 91–96.
2. Плетньова Ю.К., Марченко В.М. Аналіз існуючих методик розрахунку доданої вартості на підприємстві. *Економічний аналіз : зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету*. 2018. Т. 28. № 2. С. 168–175.
3. Євдокимов В.В., Валінкевич Н.В., Завалій Т.О. Еволюція базових концепцій вартісно-орієнтованого управління. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. Вип. 3(26). С. 384–393.
4. Давидов О.І. Використання моделей доданої вартості у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. Вип. 1(28). С. 336–343.

REGTECH: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ ТРЕНД ТА ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ

Кузьмук Ігор Ярославович

*кандидат економічних наук, доцент,
асистент кафедри економічної теорії,
менеджменту і адміністрування,*

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Глобальне розширення використання та впровадження онлайн та цифрових фінансових послуг мало великий вплив на різні галузі, особливо під час пандемії COVID-19. Збільшення витрат на виконання регуляторних вимог для фінансових послуг стало причиною поширення RegTech. Зростаюча потреба у рішеннях RegTech пояснюється стрімким зміцненням регулятивного нагляду у фінансових послугах після фінансової кризи, що призвела до понад 60% зростання в роздрібних і корпоративних банках. Рішення RegTech, як правило, є ефективними і відносно доступними з точки зору витрат. Крім того, зростаюча популярність регуляторних пісочниць дозволила компаніям RegTech розробляти нові та вдосконалені регуляторні рішення для фінансових гравців, що сприятиме росту глобального ринку RegTech у найближчі роки. Ще однією з головних причин, яка сприяла росту ринку, були низькі вхідні бар'єри. Хоча ринок регтех-технологій поки що знаходиться на ранній стадії розвитку його потенціал заслуговує на увагу.

Регуляторні технології дозволяють автоматизувати та оптимізувати процеси, пов'язані з регулюванням та відповідністю, що дозволяє фінансовим установам збільшувати ефективність та скорочувати витрати на регулювання та відповідність. Регулятори також підтримують використання Regtech, оскільки це допомагає їм збільшувати ефективність нагляду та контролю.

RegTech (Regulatory Technology) – використання технологій для виконання регуляторних вимог у фінансовому секторі. RegTech, або регуляторні технології, використовуються для автоматизації та поліпшення регуляторних процесів у фінансовій сфері за допомогою технологій. Це означає впровадження технологій для моніторингу, звітності та забезпечення відповідності. В Нацбанку пояснюють, що RegTech допомагає створити ефективну та високотехнологічну систему для виконання вимог учасниками фінансового сектору. Ця система може включати такі інструменти: аналіз законодавства та нормативного регулювання; перевірку «стану здоров'я» управлінської інформації; аналіз звітів про транзакції; дослідження нормативних звітів; моніторинг

активностей; навчання, кейс-менеджмент та зберігання даних щодо ризиків [1, с. 86].

RegTech може включати в себе використання штучного інтелекту, блокчейн-технологій, аналітики даних та інших інноваційних рішень для автоматизації процесів моніторингу, збору та аналізу даних, а також забезпечення відповідності регуляторних вимог.

Регуляторні технології є важливим компонентом відповідності та ризик-менеджменту для фінансових установ, таких як банки, страхові компанії, платіжні системи та інші. Це дозволяє їм зменшувати витрати та збільшувати ефективність у виконанні регуляторних вимог, а також забезпечувати високу якість послуг для клієнтів.

Сьогодні більшість фінансових установ, які використовують RegTech, вказують на те, що найбільш успішними та ефективними вирішеннями є ті, які відповідають наступним вимогам:

- забезпечують можливість роботи з великими обсягами даних в режимі реального часу;
- гарантують незмінність достовірності даних для прийняття рішень;
- забезпечують оптимальне співвідношення між ризиком, компромісом та винагородою;
- інтегруються з існуючими системами установи;
- мають зручний для користувачів інтерфейс.

В Україні зараз є великий попит на регуляторні послуги, оскільки уряд продовжує впроваджувати нові нормативні акти та регуляторні вимоги в різних галузях.

Використання RegTech в Україні має безліч переваг:

- перш за все, це забезпечення ефективного співробітництва з регуляторами. RegTech може допомогти фірмам зрозуміти та дотримуватися регуляторних вимог, а також забезпечити ефективну взаємодію з регуляторами, що дозволить зменшити ризики несприятливих рішень з їх боку;
- крім того, зниження витрат на відповідність з регуляторними вимогами, оскільки дозволяє автоматизувати більшість процесів та забезпечує швидку і точну оцінку відповідності;
- зниження ризику порушення правил, оскільки він дозволяє автоматизувати процеси та забезпечує точність та консистентність даних;
- запобігання шахрайству, відмиванню грошей та фінансуванню тероризму;
- забезпечення більшої прозорості та довіри в сфері фінансових послуг, що підвищить конкурентоспроможність України на міжнародному ринку;
- управління ризиками та зниження кількості помилок, пов'язаних з невідповідністю з регуляторними вимогами [2, с. 91–92].

Отже, використання RegTech в Україні має великий потенціал і може стати важливим фактором для розвитку економіки та підвищення довіри в сфері фінансових послуг. Безумовно, постійний процес розробки та впровадження регтех-рішень є складним завданням. Однак наразі він стає нагальним, особливо з урахуванням того, що регулятор постійно встановлює нові правила через економічні зміни пов'язані із війною. Підвищення рівня використання регуляторних технологій принесе користь всім сторонам, від НБУ до споживачів. Але для цього ключовою є співпраця між банками, фінансовими агентами, компаніями та регуляторами, а також готовність змінювати політику на користь усіх зацікавлених сторін.

Список використаних джерел:

1. Zolotoverkha A., Kraus N., & Kraus K. Цифровізація банківських інституцій в умовах глобальної трансформації фінансового сектору. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*. 2023. No. 2(12). P. 82–94. URL: <https://journal.eae.com.ua/index.php/journal/article/view/227>
2. Крупка М.І., Демчишак Н.Б., Щуревич О.І. Розвиток фінтех- екосистеми в Україні: співпраця між стейкхолдерами в умовах цифрового суспільства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. Острог : Вид-во НаУОА, 2023. № 28(56). С. 86–95.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ОСВІТИ

Кульчицька Надія Євстахівна

*кандидат економічних наук, доцент, директор,
Чортківський навчально-науковий інститут
підприємництва і бізнесу*

Західноукраїнського національного університету

Розвиток ринкових відносин потребує постійного перегляду сутності та змісту фінансового забезпечення муніципальної освіти, з урахуванням внутрішніх і зовнішніх викликів фінансової системи та суспільно-політичних загроз. Використання системного підходу сприяє адекватному формуванню проблем у різних галузях науки та вибору ефективних методів їх вирішення.

Системний підхід – як загальнонауковий методологічний напрямок щодо розробки методів та способів теоретичних досліджень складно організованих об'єктів [3, с. 164], дозволяє розробити комплексне уявлення про систему фінансового забезпечення розвитку муніципальної освіти і провести якісний аналіз форм залучення фінансових ресурсів на основі функціонування цілісних об'єктів. Крім того, системний підхід дозволяє розглядати механізм дії та процес управління компонентами системи фінансового забезпечення розвитку муніципальної освіти на рівні фінансової системи держави та громади зокрема.

Зміст функціонального підходу визначається функціями, якими має володіти заклад для задоволення потреб [2, с. 198]. Важливо сформулювати основні функціональні цілі та пріоритети закладів муніципальної освіти та інтегрувати їх з існуючою системою фінансування.

Варто застосовувати методи предметного підходу з усвідомленням можливості виникнення «застарілих рішень», оскільки умови можуть раптово змінитися під час вдосконалення існуючої системи, що може поставити під сумнів існування самої системи вказаного типу [2, с. 198].

Для впровадження горизонтальної організаційної структури, яка адаптується до набору бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві та в його зовнішньому середовищі, використовується процесний підхід. Цей підхід дозволяє узгоджувати систему фінансування діяльності установи в часі і приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо залучення та використання різних джерел фінансування в залежності від існуючих потреб.

Ситуаційний підхід дозволяє зосередитися на конкретних практичних викликах і ситуаціях, що виникають при прийнятті управлінських рішень щодо вибору системи фінансування розвитку муніципальної освіти. Це спрямовано на оптимізацію їх функціонування та підвищення ефективності управління загалом.

Інтеграційний підхід є важливим, оскільки представляє собою «креативне поєднання ключових компонентів розвитку – соціального, економічного та екологічного – з міжгалузевими пріоритетами і не є просто їх сумою. Він передбачає взаємодію учасників процесу створення спільної перспективи, у тому числі перспективи для зацікавлених сторін, що беруть участь у процесі» [4]. У випадку функціонування системи фінансування закладів муніципальної освіти – це поєднання інтересів усіх учасників щодо формування, використання та розподілу ресурсів на основі визначення їх вартості та соціально-економічного призначення.

При розгляді вибору системи фінансування закладів муніципальної освіти важливим є динамічний підхід, який вимагає аналізу не лише самого об'єкта управління, але й причинно-наслідкових зв'язків, що впливають на розвиток ситуації. Використання цього підходу в управлінні передбачає потребу у ретроспективному аналізі поведінки подібних об'єктів дослідження [3, с. 158].

Уніфікований підхід – «об'єднання або створення єдиної системи функціонування подібних елементів або діяльність установ, спрямована на вироблення певних норм, що однаково регулюють відносини за видами стратегій». Даний підхід дає змогу оцінювати ефективність запровадження різних видів стратегій розвитку в діяльність установ шляхом виділення послідовних етапів їх реалізації [1, с. 58].

На сучасному етапі акцентується комплексний концептуальний підхід у науковій та методологічній сферах, спрямований на вирішення поточних та стратегічних завдань ефективного функціонування системи фінансового забезпечення. Цей підхід враховує ситуаційні аспекти та особливості синергетичного методу.

Проектний підхід ґрунтується на відповідальності за прийняття рішень на основі розроблених та затверджених державних концепцій, стратегічних та тактичних рішень. Він передбачає активну участь усіх учасників фінансових відносин у залученні та ефективному використанні фінансових ресурсів, з визначенням їхньої ефективності.

Оцінювальний підхід складається з трьох підходів: видатковий підхід, який включає сукупність методів оцінки вартості об'єкта, що ґрунтуються на розрахунку його видатків (з скоригованою балансовою вартістю); дохідний підхід, що базується на прогнозуванні очікуваних доходів від об'єкта оцінки; порівняльний підхід, який полягає в порівнянні з аналогічними об'єктами, для яких відомі ціни.

В ряді економічних джерел фінансове забезпечення у процесі відтворення розглядається як спосіб покриття витрат шляхом використання фінансових ресурсів, а також визначення їх кількості та джерел на основі вартості ресурсів, що залучаються суб'єктами, включаючи державу.

Отже, при виборі й обґрунтуванні джерел фінансового забезпечення розвитку муніципальної освіти необхідно проводити повну та всебічну оцінку їх можливих позитивних і негативних факторів впливу на діяльність з точки зору ефективності їх використання. Вирішення проблем фінансового забезпечення розвитку муніципальної освіти є нагальним викликом в умовах сьогодення, коли просоціальний масштаб є більший ніж фінансовий, тому важливим постає процес детального дослідження фінансового забезпечення розвитку муніципальної освіти.

Отже, під час вибору та обґрунтування джерел фінансового забезпечення розвитку муніципальної освіти необхідно провести комплексну та глибоку оцінку їх можливих позитивних і негативних впливів на діяльність з точки зору ефективності їх використання. Вирішення проблеми фінансування розвитку муніципальної освіти становить нагальний виклик у сучасних умовах, коли масштаб впливу на суспільство перевищує фінансові показники. Тому важливим стає проведення детального аналізу фінансового забезпечення розвитку муніципальної освіти.

Список використаних джерел:

1. Невдачина О.І. Визначення системи показників для оцінки стратегії фінансово-векторного розвитку підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Випуск 9. Частина 2. С. 56–60.
2. Осовська Г.В. Основи менеджменту : навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : «Кондор», 2003. URL: <https://library.if.ua/book/3/460.html>
3. Осовський О.А. Основи менеджменту : підручник. Видання 3-є, перероблене і доповнене. Київ : «Кондор», 2006. 664 с.
4. Суворов В.П. Інтеграційний підхід до вдосконалення правового механізму державного регулювання земельних відносин у сфері містобудування. Державна економічна політика регіонального розвитку : (зб. тез наук.-практ. заоч. конф., 10 черв. 2015 р.). Харків : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2015.

ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК В УКРАЇНІ У ФОКУСІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Малій Олена Григорівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

Державний біотехнологічний університет

Україна володіє значним потенціалом для залучення іноземних інвестицій, завдяки розвиненій інфраструктурі, ресурсам для виробництва та стратегічному географічному розташуванню. Але фактори, такі як непередбачуваність податкового законодавства, закритість фінансового ринку, відсутність надійної захисту прав власності та висока роль держави в економіці, макроекономічна та політична нестабільність стримують притік іноземних інвестицій.

За даними Національного банку України, станом на 31.12.2023 року обсяг ПІІ в українську економіку досяг 4247 млн. дол. США. Більшість інвестицій направлені в харчову промисловість та оптову та роздрібну торгівлю [4].

Головними зовнішніми інвесторами є країни ЄС, на які щорічно припадає 60-80% загальних обсягів припливу прямих іноземних інвестицій. Частка інвестицій із США складає 2-5%, а з Китаю (який серед країн був найбільшим торговельним партнером) – менше 1% [1; 3].

Транснаціональні корпорації (ТНК) через свої глобальні масштаби і специфіку діяльності відіграють ключову роль в інвестиційному секторі. Ці корпорації сприяють позитивному розвитку економіки країни-реципієнта, навіть у складних економічних умовах.

На українському ринку присутні такі глобальні гіганти як Coca-Cola, Samsung, Toyota, Nestle, Nokia, Metro Cash&Carry, Hewlett-Packard, British American Tobacco та інші транснаціональні корпорації. В Україні іноземні інвестори частіше створюють спільні підприємства.

Діяльність транснаціональних корпорацій в Україні має як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, вони створюють робочі місця, надають доступ до новітніх технологій та діляться досвідом. З іншого – може виникати конкурентний тиск на місцеві компанії, а також потенційні екологічні проблеми та виснаження природних ресурсів [2]. Більшість ТНК фокусуються на просуванні своїх товарів в Україні або на переробці сировини, що може вести до викликів для місцевої економіки та екології.

Більшість іноземних інвестицій зосереджена у галузях із швидким оборотом капіталу, як от харчова та тютюнова промисловості та

нерухомість [3]. Велика частина інвестицій має короткостроковий характер із акцентом на швидке отримання прибутку та обхід торговельних бар'єрів.

Україна прагне стимулювати залучення зовнішніх та внутрішніх інвестицій шляхом спрощення вимог до інвестиційних проектів із значними інвестиціями. Так, 09 серпня 2023 року Верховною Радою був прийнятий Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реалізації інвестиційних проектів із значними інвестиціями» [5], основною метою його є створити сприятливі умови для залучення більшого кола інвесторів та збільшення кількості інвестиційних проектів.

Наслідки вторгнення Росії, спровокували інфляційні тенденції, зростання цін на енергоносії та сировинні товари, загальні збої в ланцюгах поставок та інші негативні наслідки для бізнесу в Україні.

Розглянемо фінансові результати діяльності компаній, які входять до складу міжнародних корпорацій (табл. 1-3).

«METRO Кеш енд Кері Україна» входить до складу METRO AG, провідної міжнародної торговельної оптової компанії, що спеціалізується на обслуговуванні готелів, ресторанів та служб кейтерингу, а також власників закладів роздрібною торгівлі. «METRO Кеш енд Кері Україна» управляє 23-ма центрами оптової торгівлі у Києві, Дніпрі, Одесі, Харкові, Львові, Кривому Розі, Полтаві, Вінниці, Запоріжжі, та ін. За понад 17 років діяльності в Україні METRO Cash & Carry інвестувала в національну економіку понад 600 млн. євро.

Таблиця 1

**Результати діяльності ТОВ «Кеш енд Кері Україна» (METRO AG)
у 2021–2022 рр., млн грн**

Показник	2021 р.	2022 р.	Абсолютне відхилення
Активи	7540	6807	-733
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	25944	20152	-5792
Валовий прибуток	4017	3037	-980
Чистий прибуток	724	-658	-1382
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,61	0,69	0,08
Власні оборотні кошти	-2827	-1718	1109

Джерело: розраховано за даними звітності [7]

ТОВ «Нестле Україна», яке входить до Групи компаній Nestlé – найбільшої компанії світу у сфері виробництва продуктів харчування. Основними видами діяльності ТОВ «Нестле Україна» є просування та реалізація на українському ринку продукції компанії Nestlé. Сьогодні компанія просуває на українському ринку продукцію торгових марок

NESCAFÉ, Nesquik, Coffee-mate, Nuts, KitKat, Lion, Purina, Gerber, «Світоч», «Горчин» та «Мівіна».

Таблиця 2

Результати діяльності ТОВ «Нестле Україна» (Nestlé) у 2021–2022 рр., млн грн

Показник	2021 р.	2022 р.	Абсолютне відхилення
Активи	3048	4690	1642
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	11055	12164	1109
Валовий прибуток	2996	3640	644
Чистий прибуток	-106	-1545	-1439
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,49	0,42	-0,07
Власні оборотні кошти	-3294	-4020	-726

Джерело: розраховано за даними звітності [8]

ПАТ «Вімм-Білл-Данн Україна» є частиною міжнародної корпорації PepsiCo. Компанія PepsiCo виробляє напої, соки, чипси, закуски, молочні продукти тощо під марками Chester's, Chipsy, Lay's, Mirinda, Sandora, «Агуша», «Чудо», «Слов'яночка», «Садочок», «Сандорик», «Машенька» та ін. ПАТ «Вімм-Білл-Данн Україна» є виробником молочної продукції, просуваючи свої основні бренди «Слов'яночка», «Чудо», «Imunele», «Ромол», «Смачненька» та дитяче харчування.

Таблиця 3

Результати діяльності ПАТ «Вімм-Білл-Данн Україна» (PepsiCo) у 2021–2022 рр., млн грн

Показник	2021 р.	2022 р.	Абсолютне відхилення
Активи	1329	1084	-245
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	567	278	-289
Валовий прибуток	126	-120	-246
Чистий прибуток	105	-517	-622
Коефіцієнт поточної ліквідності	9,0	5,9	-3,1
Власні оборотні кошти	750	726	-24

Джерело: розраховано за даними звітності [6]

За наведеними показниками і зробленими розрахунками (табл. 1-3) видно, що ситуація в усіх трьох компаніях з початком війни у 2022 році погіршилась. Простежувалась тенденція зниження усіх видів прибутку та зменшення питомої ваги чистого прибутку у валовому.

Компанії ТОВ «Кеш енд Кері Україна» та ТОВ «Нестле Україна» мали нестачу ліквідних оборотних активів, баланс підприємств не був абсолютно ліквідним. Також підприємства не мали власних оборотних коштів, які можуть пустити на розширення виробництва після сплати першочергових зобов'язань. Підприємства мали нестійкий фінансовий стан, активи компаній сформовані в значній частині за рахунок поточних зобов'язань.

Вибір управлінських рішень, направлених на оптимізацію фінансового стану компаній залежить від обраної стратегії корпорацій. Так, під час погіршення економічної ситуації в країні ТНК можуть виводити кошти (зменшувати присутність) і збільшувати присутність в інших країнах.

Отже, транснаціональні корпорації в Україні з однієї сторони, привносять інновації, підвищують продуктивність та впроваджують ефективні методи управління. З іншої сторони, такі корпорації можуть бути недостатньо зосереджені на загальному благополуччі української економіки, віддаючи перевагу лише високодохідним секторам.

Відновлення країни в післявоєнний період великою мірою залежатиме від іноземних, передусім, стратегічних інвестицій. Тобто від інвестицій таких іноземних компаній, як Nestle, METRO та ін., які є великими платниками податків і великими роботодавцями в Україні.

Таким чином, інтегрованість країни, її глобальна конкурентоспроможність дедалі більше пов'язана з успішною діяльністю міжнародних корпорацій. Збільшити позитивний вплив можливо завдяки чіткому регулюванню діяльності ТНК на основі національних інтересів, розробці законодавчої бази, що визначатиме умови входу таких компаній на український ринок; створенні сприятливого інвестиційного середовища для їхньої діяльності.

Список використаних джерел:

1. Залучення добросесних інвестицій. Аналітична доповідь. 2023. URL: <https://razumkov.org.ua/images/2023/12/05/2023-ПАКТ-8.pdf>
2. Лимонова Е.М. Інвестиційна діяльність ТНК в Україні: проблеми і перспективи. *Економічний вісник*. 2013. № 3. С. 67–72.
3. Малій О.Г. Джерела фінансового забезпечення інноваційного розвитку. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2020. № 4. С. 72–77.
4. Національний банк України. URL: <http://www.bank.gov.ua>
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реалізації інвестиційних проєктів із значними інвестиціями : Закон України № 3311-IX від 09.08.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3311-20#Text>
6. ПАТ «Вім-Біль-Данн Україна». URL: <http://wimm-bill-dann.com.ua/#docs>.
7. ТОВ «Кеш енд Кері Україна». URL: https://promotions.metro.ua/finansova_zvitnist_metro_2022
8. ТОВ «Нестле Україна». URL: <https://www.nestle.ua/aboutus/nestleinukraine>

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Нагорний Євгеній Олександрович

*старший викладач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Жмуд Альона Петрівна

*студентка,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

За результатами дослідження [1], проведеного у 2023 році щодо стану українського бізнесу в умовах воєнного часу, 56,2% респондентів визначили непрогнозованість та нестабільність подій в Україні й на внутрішньому ринку як ключову перешкоду для економічного відновлення підприємницької діяльності. Водночас 47,7% опитаних наголосили на негативному впливі непередбачуваних дій уряду, які можуть спричинити погіршення становища бізнесу. Таким чином, питання вдосконалення системи фінансового планування та прогнозування на українських підприємствах набуває особливої важливості з метою підвищення їхньої життєздатності, фінансової стійкості та конкурентоспроможності в умовах воєнного часу та глибокої економічної кризи.

Ефективна організація фінансового планування, що передбачає вміле управління активами, джерелами їх формування, а також економічне обґрунтування потреби в капіталі, створює передумови для забезпечення фінансової стабільності та прибутковості підприємства. За сучасних умов головними проблемами фінансового планування на українських підприємствах є [2, с. 59; 3, с. 60]:

- значний рівень невизначеності українського ринку, що пов'язаний з війною, глобальними змінами та економічною кризою;
- неузгодженість між коротко- та довгостроковими фінансовими планами;
- недосконала нормативно-правова база у сфері фінансового планування та використання застарілих методів планування;
- перевага витратного методу ціноутворення та недостатній аналіз безбитковості продажів;
- складність у визначенні потреб у фінансуванні з причини не доведення загальноекономічного планування до фінансового;

- недовіра керівників до методів планування через брак компетенцій та досвіду в цій сфері та нестача кваліфікованих працівників в цьому сегменті;

- обмежені фінансові можливості низки компаній для проведення ґрунтовних розробок у галузі фінансового планування;

- на багатьох підприємствах не формується плановий баланс, не проводиться аналіз його структури й прогноз динаміки зміни фінансової стійкості та ліквідності;

- недосконала система контролінгу на підприємстві або її відсутність.

Для подолання цих викликів необхідно вжити низку заходів з удосконалення системи фінансового планування на підприємствах. Одним з ключових напрямів є впровадження системи бюджетування як засобу оперативного контролінгу. Розробка бюджетів підрозділів на щомісячній основі дозволяє більш реалістично структурувати доходи та витрати та знижує трудовитрати фінансово-економічних служб. Важливою перевагою є підвищення самостійності підрозділів в управлінні витратами на оплату праці. Для прискорення процесу бюджетування доцільно запровадити автоматизовану систему з урахуванням специфіки діяльності підприємства.

Наступним кроком має стати імплементація фінансового контролінгу для вчасної ідентифікації відхилень фактичних результатів від планових і ефективного коригування планів. Завдяки контролінгу здійснюється взаємозв'язок між різними складовими системи управління підприємством: обліком, аналізом, плануванням, моніторингом та контролем. Основна мета фінансового контролінгу – це орієнтація управлінського процесу на збільшення прибутку та максимізації вартості капіталу при мінімізації ризиків та збереженні ліквідності й платоспроможності.

Також важливим напрямом удосконалення на підприємстві є впровадження стратегічного планування, яке на сьогодні практично не використовується через труднощі в прогнозуванні точних фінансово-економічних показників. Для зниження ризиків необхідно сформувавши дієву концепцію їх мінімізації, що передбачає оцінку стратегічного фінансового планування, виявлення потенційних ризиків та ймовірності їх появи.

Для забезпечення ефективного фінансового планування на підприємстві необхідно також приділяти значну увагу мінімізації ризиків. З цією метою слід застосовувати концепцію зниження ризиків як спеціальний механізм управління ризиками в процесі планування. Концепція мінімізації ризиків передбачає комплексну оцінку стратегічного та тактичного рівнів планування, ідентифікацію потенційних ризиків, визначення ймовірності їх настання та можливого впливу. Це дозволяє своєчасно вживати заходів для запобігання або пом'якшення негативних наслідків. У мінливих умовах важливою є концепція фінансової рівноваги

для збалансування показників плану відповідно до стратегічних цілей. Вона допомагає враховувати прогнозовані та непередбачувані зміни, що виникають під час кризи, шляхом коригування планів. Урахування можливих змін критично важливе для безперервного ефективного функціонування підприємства [4, с. 615–617].

Отже, воєнні дії та економічна криза в Україні вимагають комплексного підходу до вдосконалення системи фінансового планування на підприємствах. Впровадження запропонованих заходів допоможе підвищити гнучкість управлінських рішень, забезпечити раціональне використання ресурсів, мінімізувати фінансові втрати та ризики, своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Лише завдяки якісному плануванню підприємства зможуть вистояти під тиском воєнно-економічної кризи та закласти фундамент для майбутнього відновлення і розвитку у післявоєнний період.

Список використаних джерел:

1. Андрій Длігач. Як почуються малий і середній бізнеси під час війни. Результати дослідження. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/09/6/703949/> (дата звернення: 29.04.2024).
2. Шульга О.А. Напрями удосконалення організації фінансового планування діяльності підприємства. *Підприємництво та інновації*. № 26. Р. 58–62. DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-3583/26.9>
3. Матвеева Н. В. Олійник В. М. Проблеми фінансового планування на підприємстві. *Наука й економіка*. 2016. Вип. 1. С. 57–61. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2016_1_12
4. Рубаха М.В., Галайко А.М. Вдосконалення фінансового планування як передумова ефективної діяльності підприємств у сучасних економічних умовах. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. Випуск 9. С. 614–618. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/104.pdf

НАПРЯМ 4. МЕНЕДЖМЕНТ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-391-3-18>

SPECIAL FEATURES OF FINANCIAL RESOURCE MANAGEMENT IN IMPLEMENTING SOCIAL PROJECTS

Andrii Biloskurskyi
*Postgraduate Student,
Zaporizhzhia National University*

In recent decades, there has been a noticeable shift in the priorities of businesses, governments, and civil society organizations towards addressing social and environmental challenges alongside economic objectives. This shift reflects a growing recognition of the interconnectedness between economic prosperity, social well-being, and environmental sustainability.

One significant driver behind the increasing importance of social projects is the concept of corporate social responsibility (CSR). CSR is a management philosophy that establishes that the management of companies must seek to minimise the operational externalities on stakeholders, society in general, and the environment, as well as generating positive externalities on them [1]. CSR has evolved from being a peripheral concern for businesses to a core aspect of corporate strategy. Companies are increasingly expected to go beyond profit maximization and demonstrate their commitment to ethical business practices, community development, and environmental stewardship. As a result, corporate investment in social projects has become more prevalent, with initiatives ranging from education and healthcare to environmental conservation and poverty alleviation.

Furthermore, governments around the world are recognizing the limitations of traditional welfare systems in addressing complex social issues. With constrained budgets and increasing demand for social services, governments are turning to innovative approaches that leverage partnerships with non-profit organizations, private sector actors, and community groups to deliver social programs more efficiently and effectively. This trend towards collaborative governance and social innovation has fueled the proliferation of social projects aimed at tackling diverse societal challenges, such as unemployment, homelessness, and access to healthcare.

The rise of social entrepreneurship has contributed to the growing importance of social projects in modern economies. Social entrepreneurs are individuals or organizations that apply business principles and innovative strategies to create positive social impact. They address market failures and

social injustices by developing sustainable business models that generate both financial returns and social value. As the concept of social entrepreneurship gains traction, there is increasing support for initiatives that blend profit-making with social mission, thereby driving inclusive growth and poverty reduction.

In addition to the moral imperative of addressing social issues, there is a growing recognition of the economic benefits associated with investing in social projects. Studies have shown that social interventions, such as education and healthcare programs, not only improve quality of life but also contribute to long-term economic growth by enhancing human capital, reducing inequality, and fostering social cohesion. Consequently, governments, businesses, and philanthropic organizations are increasingly viewing social investments as strategic opportunities to create shared value for society and shareholders alike.

The growing importance of social projects in modern economies can be attributed to the convergence of several factors, including the evolution of corporate responsibility, the shift towards collaborative governance, the rise of social entrepreneurship, and the recognition of the economic rationale for investing in social development. As societies continue to grapple with complex challenges such as poverty, inequality, and environmental degradation, the role of social projects in driving sustainable development and inclusive prosperity is likely to become even more pronounced in the years to come.

While social projects play a crucial role in addressing pressing societal issues and promoting sustainable development, managing their financial resources poses distinct challenges and complexities compared to traditional business ventures. These challenges stem from the inherent complexity of social issues, the diverse stakeholders involved, and the multifaceted nature of social impact.

One primary challenge is the uncertainty surrounding funding sources and revenue streams for social projects. Unlike commercial enterprises that generate revenue through sales or investments, social projects often rely on a mix of funding from government grants, philanthropic donations, corporate sponsorships, and earned income. Securing sufficient and sustainable funding to support ongoing operations and achieve long-term impact can be a formidable task, especially in the face of economic volatility and competing priorities for financial resources.

The financial sustainability of social projects is often contingent on the ability to demonstrate measurable social outcomes and value for money. While traditional financial metrics such as return on investment are important, they may not capture the full spectrum of social impacts, which can be qualitative, long-term, and difficult to quantify. As a result, there is a need for robust methodologies and frameworks for assessing social return on investment and evaluating the effectiveness and efficiency of social interventions.

The governance and accountability structures of social projects present unique challenges for financial management. Many social projects are managed

by non-profit organizations, community groups, or social enterprises with diverse stakeholders and governance models. Balancing the interests of donors, beneficiaries, volunteers, and other stakeholders while maintaining transparency, accountability, and fiduciary responsibility can be complex and requires effective financial governance mechanisms.

In addition, social projects often operate in dynamic and unpredictable environments characterized by social, political, and economic uncertainty. External factors such as policy changes, regulatory constraints, and market fluctuations can impact the financial viability and sustainability of social initiatives. Therefore, financial management strategies for social projects must be adaptable, resilient, and responsive to changing circumstances to mitigate risks and seize opportunities effectively.

One distinctive aspect of financial management in social projects is the emphasis on maximizing social value alongside financial returns. Traditional financial management practices focus primarily on optimizing financial performance metrics such as revenue growth, profitability, and cost efficiency. However, in the context of social projects, financial managers must adopt a broader perspective that incorporates social metrics and indicators of impact. This requires aligning financial resources with the social mission of the project, prioritizing investments that generate meaningful social outcomes, and measuring the effectiveness of financial interventions in achieving social objectives.

Financial management in social projects often involves balancing competing priorities and trade-offs between financial sustainability and social impact. While financial sustainability is essential for the long-term viability of social projects, it should not come at the expense of sacrificing social goals or compromising ethical principles. Financial managers must navigate these trade-offs by identifying revenue-generating activities that are aligned with the social mission, optimizing resource allocation to maximize both financial and social returns, and seeking innovative financing mechanisms that enable sustainable growth while preserving the integrity of the social project.

Enterprises should establish a positive and correct concept of social responsibility. In addition to assuming responsibilities to shareholders and creditors, enterprises should also devote themselves to environmental protection and social welfare undertakings, and achieve green safety of products and services. In terms of innovation funding, enterprises should recognize the role of debt financing costs in innovation, and actively find sufficient sources of funding for innovation. No matter what kind of market competition the enterprise is in, it should focus on long-term development [2].

Another distinctive aspect of financial management in social projects is the need for transparency, accountability, and ethical stewardship of financial resources. Given the often limited resources and the trust placed in social organizations by donors, beneficiaries, and other stakeholders, financial

managers must adhere to high standards of financial governance and integrity. This includes maintaining accurate and transparent financial records, ensuring compliance with regulatory requirements and reporting standards, and upholding ethical principles in financial decision-making processes. Additionally, financial managers must communicate effectively with stakeholders about the allocation and utilization of financial resources, building trust and credibility in the management of the social project.

The management of financial resources in the context of social projects is fraught with unique challenges and complexities that require innovative approaches, interdisciplinary collaboration, and a deep understanding of both financial and social dynamics. Addressing these challenges is essential to maximizing the social impact and sustainability of social projects and advancing the broader goals of social development and inclusive prosperity.

In conclusion, the distinctive aspects of financial management in the implementation of social projects underscore the need for a holistic approach that integrates financial considerations with social objectives. Financial managers operating in the realm of social projects must navigate a complex landscape of stakeholders, funding sources, and social outcomes, balancing competing priorities while upholding principles of transparency, accountability, and ethical stewardship. By adopting innovative strategies that maximize social value alongside financial returns, practitioners can optimize the use of financial resources to achieve meaningful social impact and contribute to the advancement of inclusive prosperity and sustainable development. Effective financial management in social projects is not only essential for ensuring the long-term viability and success of social initiatives but also for fostering trust, credibility, and social capital within communities and society at large.

References:

1. Licandro O., Vázquez-Burguete J. L., Ortigueira L., Correa P. (2023) Definition of Corporate Social Responsibility as a Management Philosophy Oriented towards the Management of Externalities: Proposal and Argumentation. *Sustainability*, no. 15. DOI: <https://doi.org/10.3390/su151310722>
2. Yao Jj., Qi Ya. & Guo B. (2022) Corporate social responsibility, debt financing cost and enterprise innovation. *Sci Rep*, no. 12. DOI: <https://doi.org/10.1038/s41598-022-26076-3>

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У МЕТОДАХ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ

Грищук Анна Михайлівна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

Тюмсва Стелла Костянтинівна

студентка,

Львівський національний університет імені Івана Франка

З огляду на походження терміну мотивації (з лат. «*movere*» – спонукання до дії), правильний підбір методів спонукання персоналу дозволить повною мірою розкрити потенціал працівника та забезпечити його високу продуктивність.

В основі всіх сучасних концепцій мотивації персоналу лежать 4 базові теорії, засновані на потребах людини: теорія Герцберга (ефективність і результативність підприємства залежить від зовнішніх і внутрішніх умов); теорія Тейлора (мотивація співробітника безпосередньо залежить від того, наскільки робота задовольняє його фізіологічні потреби та інстинкти); теорія МакКлелланда (людина керується трьома базовими бажаннями у своїх діях: влада, приналежність до певної VIP-групи людей, успішність); теорія Маслоу (індивід – це істота з комплексом потреб у вигляді піраміди, задоволення яких відбувається в ієрархічній послідовності) [1, с. 14].

Світ, в якому ми живемо, дуже стрімко змінюється, так само стрімко змінюють потреби людини відповідно до умов сьогодення. Якщо раніше індивід ставив у пріоритеті зберегти місце праці, то зараз люди не бояться експериментувати і рухатися по кар'єрних сходинках. Власне це і відображається на методах мотивації. Ще не так давно акцент був на колективі, ієрархії та здатності чітко виконати поставлене завдання, а вже сьогодні людина більше думає про своє «Я», і цінується більше не виконання роботи згідно інструкції, а на скільки унікальним є підхід (табл. 1).

Щоб втримати на робочу місці теперішнього працівника, кожному роботодавцю варто стежити за тенденціями методів мотивації персоналу. Серед них поширеними є різноманітні форми навчання, турбота про ментальне здоров'я, використання ігрових методів, персоналізований підхід тощо.

Відмінності у методах мотивації праці минулого та сучасності

Аспект	Методи мотивації праці минулого	Методи мотивації праці сучасності
Матеріальні стимули	Підвищення заробітної плати, премії	Заробітна плата, премії, бонуси, акції, пільги, гнучкий графік роботи, можливість віддаленої роботи
Нематеріальні стимули	Почесні звання, нагороди	Можливість самореалізації, кар'єрний ріст, участь у прийнятті рішень, сприятливий робочий клімат
Методи страху	Штрафи, звільнення	Практично не використовуються, акцент на позитивному підкріпленні
Методи контролю	Суворий контроль, чітко визначені ролі та обов'язки	Більш гнучкий контроль, акцент на самоконтролі та командній роботі

Джерело: сформовано авторами

Освіта та навчання. Нема ціннішого ресурсу ніж знання. Компанії, що інвестують у навчання та розвиток своїх працівників, отримують значні переваги: по перше, співробітники обізнані з новими технологіями, що сприяє підвищенню ефективності та конкурентоспроможності компанії в цілому; по друге, це психологічна складова поліпшення роботи працівника. Адже, коли компанії витрачають гроші на вдосконалення знань і навичок співробітників, вони ніби говорять: «Ми цінуємо Вас і прагнемо до вашого росту та розвитку» [2].

Акцент на психічному здоров'ї. В останні роки йде особлива увага на психічне здоров'я у всіх аспектах нашого життя. Нарешті суспільство почало ставити ментальне здоров'я на один рівень із фізичним. У сучасному світі, де психічне здоров'я виходить на перший план, як для працівників, так і для роботодавців, створення сприятливого робочого середовища стає не просто бажанням, а й необхідністю. Це особливо актуально для представників міленіалів та покоління Z, які цінують баланс між роботою та особистим життям, а також можливість піклуватися про себе. Тут ключовим є доступність ресурсів для підтримки психічного здоров'я, таких як конфіденційні консультації, тренінги для керівників, розвиток навичок стійкості. Відкриті обговорення та підтримуючий стиль керівництва сприяють дестигматизації питань психічного здоров'я, а також встановлення реалістичних очікувань стосовно продуктивності, що демонструє турботу про добробут працівників [3].

Гейміфікація. Гейміфікацію можна використовувати для підвищення залученості співробітників різними способами. Впроваджуючи ігрову механіку та її елементи на робочому місці, роботодавці можуть створити більш захоплюючий і приємний досвід для своїх співробітників. Наприклад, це може бути командний квест. Простір для креативності менеджера в цьому методі безмежний [2].

Персоналізований підхід. Індивідуальний підхід вже став основою, а не лише тенденцією. Він передбачає врахування особливостей кожного працівника, починаючи від віку і закінчуючи його захопленнями. Працівнику важливо відчувати, що він не просто робоча сила, а індивід, інтереси якого важливі компанії.

Використання технологій. В епоху цифровізації технології проникають в усі напрямки бізнесу і життєдіяльності, і сферу мотивації працівників це теж не оминуло. Цьому посприяла й пандемія COVID-19, і повномасштабна війна росії проти України, адже використання технологій для продовження господарської діяльності у таких складних обставинах стали дуже корисним.

Багато провідних компаній як вітчизняних, так і закордонних використовують у своїй діяльності різноманітні інноваційні методи мотивації для своїх працівників (табл. 2).

Наприклад, Компанія «Київстар» визнана однією із 20 найкращих роботодавців України та є найпривабливішою для молодих фахівців і студентів, які шукають роботу. Керівництво компанії активно працює над професійним розвитком своїх працівників, організовуючи різноманітні навчальні заходи, такі як тренінги, курси з англійської мови, спікінг-клуби та конференції. Крім того, працівникам надається можливість гнучкого графіку роботи та працювати віддалено.

Таблиця 2

Використання технологій у методах мотивації праці

Назва технології	Можливість використання
Чат-боти	– нагадування співробітникам про можливості гнучких графіків роботи, надання інформації про доступні відпустки та відпочинок; – надання підтримки співробітникам
Віртуальна і доповнена реальність	– AR- та VR-технології залучають у тому випадку, коли необхідно опрацювати на практиці конкретні технологічні процеси чи налагодити комунікацію з клієнтом.
Технології Big Data	– допомагає визначити індивідуальні потреби працівників; – вимірює ефективність різних програм мотивації та ідентифікує ті, що працюють краще за інші

Джерело: складено авторами на основі [4, с. 229]

ПриватБанк, як один з найбільших роботодавців в Україні, має більше 22 тисяч співробітників у своїй мережі. Він активно залучає до роботи людей з обмеженими можливостями (інвалідів). Працівники ПриватБанку отримують в середньому на 10% більшу зарплату, ніж їхні колеги в інших банках, і мають доступ до широкого спектру соціальних пільг. Ці пільги включають щорічну оплачувану відпустку, спеціальну систему кредитування для купівлі житла чи авто, знижки на корпоративний зв'язок, безкоштовні юридичні консультації та забезпечення безпеки для працівників і їх родин [5, с. 95–96].

Підсумовуючи, можна сказати, що зараз роботодавці та менеджери орієнтуються на м'які методи управління, а для мотивації праці своїх співробітників вони обирають прийоми, які будуть сприяти покращенню комфорту працівника. У сучасних компаніях керівникам важливо чути думку кожного співробітника, бо це запорука ефективної діяльності цілого підприємства.

Список використаних джерел:

1. Боришкевич І., Якубів В. Використання теорій мотивації людської діяльності у сфері державної служби. *Політичні науки та публічне управління*. 2022. № 61. С. 12–18. URL: <https://journals.maup.com.ua/index.php/political/article/view/2052/2450> (дата звернення: 29.04.2024).

2. Vartika Kashyap. How To Use Technology To Enhance Employee Engagement. *eLearning Industry*. 2023. URL: <https://elearningindustry.com/how-to-use-technology-to-enhance-employee-engagement> (дата звернення: 29.04.2024).

3. Ryan Archibald. Employee Engagement Trends To Watch In 2024: Strategies For A Motivated Workforce. *Blog Employer Resources*. 2023. URL: <https://raso360.com/blog/employee-engagement-trends-2024-strategies-motivated-workforce/> (дата звернення: 29.04.2024).

4. Коваленко А.В., Середа Г.В. Цифрові інструменти адаптації персоналу за гібридного формату зайнятості. *Вісник студентського наукового товариства Донецького національного університету імені Василя Стуса*. 2021. Том 2. № 13. С. 227–230. URL: <https://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/11279> (дата звернення: 29.04.2024).

5. Леонтенко О., Ільєнко А. Сучасні тенденції розвитку соціальної відповідальності в управлінні персоналом. *Галицький економічний вісник*. 2021. Том 71. № 4. С. 92–98. URL: <https://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/36271> (дата звернення: 29.04.2024).

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО КРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ В ГАЛУЗІ ТОРГІВЛІ

Дзидзигурі Олексій Георгійович

*аспірант кафедри управління імені Олега Балацького,
Сумський державний університет*

В умовах динамічних змін ринкового середовища та зростаючої конкуренції, ефективне управління бізнес-процесами в період кризи, в тому числі військової, набуває особливого значення для підприємств торгівлі. Кризове управління – це сукупність методів та інструментів, що використовуються організацією для подолання кризових ситуацій та мінімізації їх негативних наслідків. Воно передбачає швидке реагування на зміни, прийняття рішень в умовах невизначеності та обмежених ресурсів, а також адаптацію бізнес-процесів до нових реалій [1].

Бізнес-процеси в торгівлі мають ряд особливостей, які необхідно врахувати при побудові системи кризового управління. В таблиці 1 наведені головні фактори, які впливають на ці процеси.

Таблиця 1

Особливості бізнес-процесів в галузі торгівлі

Особливості	Фактори впливу
Висока залежність від попиту та купівельної спроможності населення	Споживачі схильні скорочувати витрати, що є негативним фактором впливу на обсяги продажів [2].
Значна частка товарних запасів в структурі активів	Ефективне управління товарними запасами в умовах кризи є ключовим фактором забезпечення ліквідності та рентабельності торговельного бізнесу [3].
Широкий асортимент товарів та послуг	Підприємства працюють з великою кількістю товарних позицій, що ускладнює процеси прогнозування, управління закупівлями та ціноутворення [4].

Врахування цих особливостей є необхідним для розробки ефективної системи кризового управління бізнес-процесами в торгівлі.

Одним із сучасних підходів до кризового управління є реінжиніринг бізнес-процесів (BPR – Business Process Reengineering). В умовах кризи реінжиніринг може бути використаний для оптимізації операційних витрат, підвищення ефективності використання ресурсів та адаптації бізнес-моделі до нових умов. Прикладами успішного застосування реінжинірингу в торгівлі є впровадження технологій автоматизації,

перехід на омніканальну модель продажів, оптимізація логістичних процесів тощо [5].

Ефективне управління ланцюгами постачання (Supply Chain Management) є критично важливим для торговельних підприємств, особливо в період кризи. Воно дозволяє забезпечити безперервність постачання товарів, оптимізувати логістичні витрати та підвищити рівень обслуговування клієнтів [6].

Цифрова трансформація, а саме впровадження технологій електронної комерції, також стає важливим інструментом адаптації торговельних підприємств до кризових умов. Розвиток онлайн-продажів дозволяє торговельним підприємствам розширити свою присутність на ринку, залучити нових клієнтів та диверсифікувати канали збуту [7].

Ще одним важливим напрямком цифрової трансформації в торгівлі є впровадження систем управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM). CRM-системи дозволяють збирати та аналізувати дані про поведінку та вподобання клієнтів, персоналізувати комунікації з ними та підвищувати рівень їх лояльності [8].

Важливим аспектом цифрової трансформації в торгівлі є також використання технологій аналізу великих даних (Big Data) та бізнес-аналітики (BI). Торговельні підприємства генерують величезні обсяги даних про поведінку споживачів, продажі, ланцюги постачання тощо. Аналіз цих даних дозволяє приймати більш обґрунтовані управлінські рішення, оптимізувати асортиментну та цінову політику, прогнозувати попит та управляти запасами [9].

Проведений аналіз показав, що серед ключових підходів до кризового управління в торгівлі можна виділити реінжиніринг бізнес-процесів, управління ланцюгами постачання та цифрову трансформацію.

Реінжиніринг бізнес-процесів дозволяє торговельним підприємствам радикально перебудувати свої операційні процеси з метою підвищення ефективності та адаптації до нових умов. Однак цей підхід пов'язаний з високими ризиками та витратами, тому вимагає ретельного планування. Управління ланцюгами постачання для забезпечення безперервності поставок товарів, оптимізації логістичних витрат та підвищення рівня обслуговування клієнтів в період кризи.

Ключовими напрямками цифрової трансформації в торгівлі є розвиток електронної комерції, впровадження CRM-систем, автоматизація маркетингових процесів, використання аналітики великих даних для прийняття рішень тощо.

Варто зазначити, що вибір конкретних інструментів та підходів до кризового управління бізнес-процесами в торгівлі залежить від специфіки діяльності підприємства, його розміру, ринкового становища, доступних ресурсів тощо. Тому кожне підприємство має розробляти власну

унікальну стратегію кризового управління, яка враховує його особливості та потреби.

Подальші дослідження в цій сфері можуть бути спрямовані на більш глибокий аналіз окремих підходів та інструментів кризового управління бізнес-процесами в торгівлі, вивчення кращих практик вітчизняних та зарубіжних підприємств, розробку галузевих стандартів та методичних рекомендацій з кризового управління. Важливим напрямком досліджень є також вивчення впливу кризових явищ на поведінку споживачів та розробка ефективних стратегій взаємодії з клієнтами в умовах невизначеності.

Результати такого дослідження можуть бути використані керівниками та власниками торговельних підприємств для вдосконалення систем кризового управління бізнес-процесами, підвищення стійкості та адаптивності бізнесу в умовах мінливого зовнішнього середовища. Вони також можуть бути корисними для науковців та експертів, які займаються проблематикою кризового менеджменту та управління бізнес-процесами в сфері торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Шершньова З.Є., Багацький В.М., Гетманцева Н.Д. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / за заг. ред. З.Є. Шершньової. Київ : КНЕУ, 2007. 680 с.
2. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. 580 с.
3. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 568 с.
4. Штангрет А.М., Копилок О.І. Антикризове управління підприємством : підручник. Київ : Знання, 2007. 335 с.
5. Hammer M., Champy J. Reengineering the corporation: a manifesto for business revolution. New York : HarperBusiness, 1993. 223 p.
6. Christopher M. Logistics and Supply Chain Management: Strategies for Reducing Cost and Improving Service. London : Financial Times/Prentice Hall, 1998. 294 p.
7. Laudon K.C., Traver C.G. E-commerce: Business, Technology, Society. Boston : Pearson, 2017. 912 p.
8. Buttle F. Customer Relationship Management: Concepts and Technologies. Amsterdam : Elsevier/Butterworth-Heinemann, 2009. 500 p.
9. Marr B. Big Data: Using Smart Big Data, Analytics and Metrics to Make Better Decisions and Improve Performance. Chichester, UK : John Wiley & Sons, 2015. 256 p.

THEORETICAL SUBSTANTIATION OF THE CONCEPT OF ECOLOGICALLY SAFE PRODUCTS

Kravtsov Volodymyr

*Postgraduate Student at the Department of Management,
Odesa State Agrarian University*

Levina-Kostiuk Mariia

*PhD in Economics, Associate Professor at the Department of Management,
Odesa State Agrarian University*

Integration into the European economic environment involves the restructuring of production and management of agricultural enterprises, the priority direction in this process is the transition to ecologically safe, organic production. This is due to global environmental problems. In addition, this is facilitated by the development of new technologies, the emergence of more advanced techniques, which allow obtaining high yields in ecological production, increasing the commercial attractiveness of the producer, while selling products at a price accessible to the public, which increases the demand for these products in the market.

According to the terminological dictionary, economic security is «a set of actions and a set of appropriate measures, processes that ensure the ecological balance on the planet and in its various regions at a level to which a person can adapt physically, without losses (political, social, economic)» [1].

According to the legislative framework of Ukraine, namely the Law «On Protection of the Natural Environment», environmental safety is «a state of the natural environment that ensures the prevention of deterioration of the ecological situation and the occurrence of danger to human health» [2].

The International Federation of Agricultural Movement (IFOAM) gives its own interpretation of the definition. Ecologically safe agriculture, according to their definition, is a production system that contributes to the maintenance of the health of soils, people and ecosystems as a whole. It depends on environmental factors, natural cycles and the diversity of the biological system inherent in the conditions of a certain area, an important feature of such a system is the avoidance of the use of harmful resources that can negatively affect it [3].

From an ecological point of view, the studied term represents a set of states, actions, processes that do not directly or indirectly cause global damage, that have the ability to harm the natural environment or society [4, p. 41].

Hoffman K., Fedorenko N., Dementiev V. considers this term as «the degree of adequacy of environmental conditions to the task of preserving the health of the population and ensuring long-term sustainable socio-economic

development» [5, p. 80]. At the same time, this interpretation considers only human needs, while the needs of nature are not reflected in the definition.

Vlasenko V., Vlasenko I. consider environmental safety as a certain state of the natural environment, as a result of which the deterioration of ecology and the occurrence of a dangerous condition to the health of the population are prevented [6, p. 17]. Such interpretations do not consider the need to preserve the balance between nature and society in the long term.

Herasymchuk Z., Holian V., Vakhovyc I. et al. are supplemented the previous definition, adding the influence of the state on the mechanism of environmental control and preservation interests of society, while respecting the interests of nature and preserving its resources. [7, p. 114].

Kovalchuk T. researching this concept, interprets it as «a state of development of social relations, in which a set of state-legal, organizational, scientific and other measures is aimed at ensuring the safeguarding the lives and wellness of people through compliance by individuals and legal entities with the standards of the maximum permissible content of harmful substances in these products at various stages of their circulation» [8, p. 25].

As noted by Shevchenko I. [9, p. 18], the presented interpretation of the studied concept is based on the Resolution approved by Verkhovna Rada of Ukraine «The main aspects of the state policy of Ukraine in the field of environmental protection, attraction and use of natural resources and ensuring environmental safety» [10], which was developed on the basis of Article 16 of the Constitution, guarantees that as one from the duties of the state, creating favorable conditions for environmental safety and maintaining stability in the field of ecology throughout the country. This determines the interpretation of environmental safety as one of the basic rights of a person, the right to the safety of his health and life.

Separating the concept of product safety, it is important to note that in the preamble of the Law of Ukraine «On the Protection of Consumer Rights» as amended on November 18, 2003, it is determined that products (products, services) is «the absence of any risk to the life, health, property of the consumer and the natural environment under normal conditions of use, storage, transportation, performance and disposal of the goods (works, services)» [11].

Highlighting agricultural products separately, it should be noted that such scientists as Yanchuk V., Hetman A. interpret this concept as «the compliance of products and raw materials with veterinary and sanitary standards and the absence of a threat of its harmful effect on the human body in the characteristic of legal regulation of ensuring the excellence and security of agricultural products» [12, p. 217–241].

In our opinion, the product security for the environment of the agri-food industry aims to preserve and reproduce in the long term the natural and resource potential of the agri-food sector to provide consumers with agricultural products that consider ecological standards [13].

Therefore, the main goal of environmental management is to provide a process of analysis, planning, regulation, and control in terms of ensuring the interaction between ecological and biological resources and man in the long term, in which human influence will not bring destructive consequences for other components of this interaction and will contribute to their preservation. Environmentally safe production is a step into the future without forgetting the past. This is a combination of business management traditions with innovations and the latest scientific developments, the emphasis of which is not only to ensure high productivity, but also simultaneously to promote the improvement of the environment and the formation of optimal relationships in the field of «production – nature».

References:

1. Khylyk M. I., Kusherets V. I. (2006) *Ekolohichna bezpeka: Terminolohichni slovnyk-dovidnyk*. Kyiv: Znannia Ukrainy, pp. 28–29.
2. Law of Ukraine «On Environmental Protection» (1991). *The Official Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*. Kyiv. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua>
3. International Federation of Agricultural Movements. Available at: <https://www.ifoam.bio/>
4. Reimers N. F. (1992) *Okhorona pryrody ta navkolyshnii seredy: Slovar-spravochnyk*. Kyiv: Osvita, 320 p.
5. Hofman K. H., Fedorenko N. P., Dementev V. E. (2000) *Ekonomika: svoboda ta solidarnist. Yuryst*, 2000. 664 p.
6. Vlasenko V. V., Vlasenko I. H., Sereda L. M. et. al. (2007) *Ekolohizatsiia ahropromyslovoho vyrobnytstva Vinnychyny*. Vinnytsa: Edelweis i k, 173 p.
7. Herasymchuk Z. V., Vakhovych I. M., Holian V. A. et. al. (2006) *Transformatsiia instytutsionalnoho mekhanizmu pryrodokorystuvannia v umovakh hlobalizatsii: ekolohichni imperatyvy ta systemni superechnosti*. Lutsk: Nadstyria, 228 p.
8. Kovalchuk T. H. (1997) *Ekolohichna bezpeka produktiv kharchuvannia: poniattia ta zmist. Pravo Ukrainy*, no. 5, pp. 22–25.
9. Shevchenko I. V. (2009) *Sotsialno-ekonomichni problemy ekolohichnoi bezpeky, monohrafiia*. Kyiv: Obrii, 194 p.
10. Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine «On the main directions of the state policy of Ukraine in the field of environmental protection, use of natural resources and ensuring environmental safety». Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua>
11. Law of Ukraine «On Protection of Consumer Rights». Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua>
12. Hetman A. P., Yanchuk V. Z. (2005) *Poradnyk kerivnyka silskohospodarskoho pidpryemstva*. Kyiv: Yurinkom Inter, 624 p.
13. Levina-Kostiuk M. O., Nehodenko V. S. (2017) *Ekolohichna bezpeka produktiv ahroprodovolchoi sfery. Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoi Rady Ukrainy*. Kyiv, no. 5, pp. 66–74.

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Миронова Руслана Миколаївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри освітнього менеджменту,
державної політики та економіки,
Комунальний заклад вищої освіти
«Дніпровська академія неперервної освіти»
Дніпропетровської обласної ради*

Вознюк Лідія Володимирівна

*кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри освітнього менеджменту,
державної політики та економіки,
Комунальний заклад вищої освіти
«Дніпровська академія неперервної освіти»
Дніпропетровської обласної ради*

Питання конкурентоспроможності української освіти має ринкову природу. Ринок освітніх послуг має свої галузеві відмінності від інших секторів ринку, що відображається у змісті, технологіях та умовах реалізації освітніх послуг, професійних компетенціях працівників освітніх організацій, складі зацікавлених сторін у сфері освіти. Однак, оскільки за змістом освітня діяльність є єдністю навчання і виховання, вона не перестає бути об'єктом ринкових інтересів різних суб'єктів господарювання, а отже, і предметом взаємної конкуренції цих суб'єктів.

Ідеться не про штучну комерціалізацію освіти, а про раціональну основу вираження інтересів суб'єктів ринку освітніх послуг. До складу зацікавлених сторін на ринку освітніх послуг входять: виробники освітніх послуг, прямі та опосередковані споживачі, посередники, постачальники, модератори та координатори освітніх послуг. Кожен зі згаданих учасників ринку освітніх послуг реалізує свій інтерес у сфері освіти, що не тільки перетворює ці суб'єкти на зацікавлені сторони цього ринку, а й підпорядковує їхні дії раціональній логіці ринкової поведінки. Наприклад, держава є власником реального державного інтересу у сфері освітніх послуг. Саме тому вона не лише є вертикаллю управлінської влади в суспільстві, а й виступає розробником і драйвером політики у сфері освітньої діяльності.

Конфлікт інтересів на ринку освітніх послуг є неминучим і водночас сприяє пошуку консенсусу цих інтересів. Тому в цьому секторі національного освітнього ринку, як і на світовому ринку освітніх послуг, у повній відповідності до правил чинної поведінкової теорії конкуренції

стосунки суб'єктів ринку освітніх послуг, взаємодія суб'єктів ринку освітніх послуг ґрунтуються на об'єднанні співробітництва та конкуренції всіх учасників цього ринку.

Реалії сучасних відносин на ринку освітніх послуг України проявляються в тому, що співпраця зацікавлених сторін на ринку освітніх послуг не виключає їхню конкуренцію, а навпаки, передбачає її наявність. Успішні та ефективні заклади вищої освіти можуть бути визнані конкурентоспроможними – у цьому запорука їхнього суспільного блага та інтересу до них інших зацікавлених сторін на ринку освітніх послуг. При цьому тільки чесна конкуренція призводить до суспільного блага: конкурентні дії не повинні підривати ринок освітніх послуг, монополізувати його і завдавати шкоди законним інтересам усіх учасників цього ринку. Вишам надано право конкурувати, але вони зобов'язані виступати як соціально відповідальні конкуренти, дотримуючись тих самих стандартів і норм сумлінної конкуренції, що й у будь-якому іншому секторі ринку товарів і послуг.

Сучасна чесна конкуренція серед українських закладів освіти у сфері вищої освіти має розвиватися в таких контекстах:

- виявлення та самовизначення їх як відповідальних учасників цього ринку;

- взаємна соціальна відповідальність усіх учасників ринку освітніх послуг як передумова реалізації їхніх інтересів на цьому ринку;

- співпраця і конкуренція освітніх закладів на різних ринках освітніх послуг;

- формування сучасної інфраструктури ринку освітніх послуг в умовах модернізації української освіти;

- демонстрація розумного характеру свого впливу на оточуюче середовище за допомогою конкурентних дій і протидія шкідливому впливу на ринок освітніх послуг.

Запорукою встановлення принципу чесної конкуренції на ринку освітніх послуг українських закладів вищої освіти має стати їх прихильність до сумлінного характеру своїх дій з метою досягнення та підтримання конкурентних переваг, а також подолання недоліків. Наявність конкурентних переваг забезпечує учасникам цього ринку визнання та інтерес з боку оточення, наявність недоліків послаблює їхні позиції на ринку освітніх послуг і робить їх мало привабливими для оточення.

Ці переваги та недоліки визначаються й оцінюються в процесі порівняння закладів вищої освіти, їхні значення завжди відносні, що неминуче залишає слід відносної невизначеності та призводить до ризиків під час використання отриманих даних. Ступінь конкурентоспроможності вишу слід оцінювати на підставі констатації того, що виш виграв або програв у конкурентній боротьбі за досягнення головного результату – ступеня конкурентоспроможності випускників,

оволодіння ними фаховими компетентностями в контексті інтересу до них роботодавців. З цього погляду можна підійти до оцінювання змісту освітніх програм та умов їх реалізації, методів і технологій освітньої діяльності, освітнього управління, планування, мотивації, організації та контролю. Кількісні показники є мірою однорідності якості. Тому принципово неможливо оцінити ступінь конкурентоспроможності закладів вищої освіти у відриві від якісної домінанти, що спрямовує їх на ефективну роботу.

Ступінь конкурентоспроможності учасників ринку освітніх послуг можна оцінити на основі використання різних показників ефективності. Наприклад, порівняльні показники повноти й оригінальності навчальних програм, універсальності навчально-методичного забезпечення, ефективності використання методик, технологій навчання та типів навчальних занять, ефективності організаційних структур навчання. До таких показників належать оновлення кадрів, оцінка здібностей до безперервної освіти і саморозвитку, показники інноваційної активності, ефективності системи управління, включно з управлінням якістю, показники фінансової стійкості, обсягів продажів освітніх послуг.

При оцінці конкурентоспроможності закладів вищої освіти важливим є поступовий перехід від вартісних показників до показників ефективності, для визначення динаміки ЗВО, їхньої реальної конкурентоспроможності та конкурентної стійкості. Розумна оцінка динаміки розвитку закладів вищої освіти, зокрема здатності сумлінно виконувати зобов'язання в довгостроковій перспективі, необхідна як для них самих, так і для їхнього оточення – клієнтів, партнерів, конкурентів, органів управління освітніми установами.

Успіх спільних зусиль держави та академічної спільноти, спрямованих на забезпечення умов для розвитку сумлінної конкуренції на ринку освітніх послуг, полягає не лише в підвищенні конкурентоспроможності української вищої освіти та її основних ланок – університетів, а й також у досягненні ефекту стійкості, характерного для нинішніх регульованих ринків.

ІННОВАЦІЙНА КОНЦЕПЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ХХІ СТОЛІТТЯ

Міщенко Володимир Акимович

*доктор економічних наук,
професор кафедри обліку і фінансів,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

Кобець Валентин Миколайович

*кандидат педагогічних наук,
старший викладач кафедри педагогіки та психології управління
соціальними системами ім. акад. І. А. Зязюна,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

Вашенко Валентина Василівна

*президентка Харківського обласного благодійного фонду
інноваційних знань, ідей і технологій гуманізації*

У наукових джерелах визначаються головні тенденції розвитку світової економіки в ХХІ столітті, які безумовно в значній мірі впливатимуть на розвиток і ефективність менеджменту на всіх рівнях. Приводимо їх у авторській інтерпретації: 1) глобалізація бізнесу в основних галузях через укрупнення компаній і домінування їх на міжнародних ринках; 2) зростання конкуренції на регіональних, національних і міжнародних ринках; 3) приділення значної уваги посиленню й розширенню державного регулювання економічного розвитку шляхом визначення ключових макроекономічних показників і відповідних пропорцій між ними; 4) диверсифікація великого бізнесу через горизонтальну й вертикальну інтеграцію й створення стратегічних альянсів з різнопланових міжгалузевих, регіональних, національних і міжнаціональних компаній; 5) подальший розвиток середнього й малого підприємництва в різних національних галузях з метою забезпечення значного відсотку бюджетного доходу; 6) зміщення акцентів в управлінських концепціях в рамках демократизації суспільства з управління трудовими ресурсами до соціального менеджменту з приділенням головної уваги саме людським відносинам; 7) значне підвищення вимог до менеджменту й цифровізація його діяльності в умовах індустрії 4.0 з послідовним переходом до індустрії 5.0.

В літературних джерелах також описується, що менеджери ХХІ століття будуть володіти наступними якостями: 1) глибокі професійні знання за всіма напрямками менеджменту; 2) уміння й практичні навички управління персоналом з орієнтацією на людські відносини й переважанням

демократичного стилю керівництва над авторитарним; 3) формування лідерів організації з числа обдарованих і всебічно розвинених фахівців в ланках (школа – коледж – вуз – організація); 4) обов'язкове володіння стратегічним менеджментом; 5) високий рівень базової професійної освіти відповідно до бізнесового профілю (магістр або доктор філософії), і цілеспрямоване перманентне підвищення цієї кваліфікації; 6) володіння знаннями про нові технології, інтернет-комунікації й управління в умовах цифрової економіки в період індустрії 4.0 [1].

Узагальнюючи наукові думки відносно розвитку менеджменту, можна констатувати, що акцент зміщується в сторону придання більшої значимості професійній підготовці, підвищенню кваліфікації, розширенню практичного досвіду й загалом людському фактору в менеджерській діяльності з урахуванням її цифровізації. Але зовсім не відображається в науковій літературі необхідність формування таких кадрів з урахуванням оновлення самої свідомості керівників щодо викликів сьогодення, оскільки практика підтвердила, що класичний менеджмент з його характеристиками минулого століття вичерпав свої можливості [2].

Кардинальні зміни в технології виробництва і трудових процесах, зростання ролі людини в організації й управлінні, глобалізація економічних процесів, загострення конкуренції призводять до необхідності трансформації парадигми самого менеджменту. Тому є необхідність розглянути нову концепцію по відношенню до класичного менеджменту, яка би урахувала елементи інтегрованості й сучасного підходу до інноваційного, конкурентного, стратегічного управління на основі нових управлінських технологій і ефективного використання потенціалу сучасного менеджера в цифровій економіці.

На наш погляд, інноваційна концепція «менеджменту нового типу», як управлінської системи, може в даний час і в майбутньому адекватно відобразити реальності нинішнього світу й дати надійний інструмент в руки управлінцям. Наше бачення такого підходу базується на теорії – постулаті, що все існуюче навкруги за своєю природою представляє енергоінформаційні утворення різних рівнів енергетики. Це відноситься й до думок та ідей (головного інструменту управління), як найбільш енергонасиченої субстанції, підпорядкованій також цьому постулату. В такому разі можна сформулювати висновок: для того, щоб ефективно виконувати свої функції в даний час в умовах невизначеності й зростання рівня цифровізації економіки, менеджер будь-якого рівня повинен змінити й підвищити свою свідомість та використовувати у своїй роботі думки та ідеї більш високих порядків, ніж думки та ідеї зі звичайної точки зору нашого фізичного світу. Це й призведе до ефективного вирішення безпосередніх проблем та задач, починаючи від особистісних питань рядового члена суспільства й до загальнопланетарних проблем. Приріст свідомості й використання ідей тонких світів є основою менеджменту

нового типу. Це характеризує в певні мірі продовження теорії про ієрархічність світів, що означає формування вищими світами нижчих.

Головні особливості менеджменту нового типу.

– Вихід людини на ступінь свідомості, яка називається «обмежений контакт». Він є більш високим ступенем людської свідомості (тобто, досягнення взаємодії з душею на більш високому ступені людської свідомості), ніж застосування лише наукового логічного мислення та інтуїції, на яких базується західний менеджмент. Оскільки наше життя є безперервним зростанням свідомості, то необхідно свідомо і наполегливо спрямовувати себе на реалізацію саме цього процесу. Він відбувається через постійне навчання взаємодії зі своєю душею, під керівництвом якої й відбувається зростання людини по свідомості.

– Активне використання у практичній діяльності підсвідомості (душі), яке досі реально не могло бути використане, й освоєння при цьому абсолютно нових (психологічних) видів діяльності.

– Освоєння людиною можливості управління усіма своїми життєвими процесами різних рівнів складності на базі контакту з душею через ноосферичне (за В.І. Вернадським [3]) інформаційне поле Землі з використанням «біокомп'ютера» людини шляхом біокомп'ютерних технологічних процесів. Реалізація такого управління може починатися з управління своїм фізичним тілом, виведенням хворіб, уникненням випадковостей і катастроф, поступово доходючи до колективів і суспільства в цілому.

Загальна характеристика концепції менеджменту нового типу.

1. Менеджмент нового типу – нова управлінська парадигма, заснована на свідомому управлінні творчою особистістю будь-якими життєвими процесами.

2. Менеджмент нового типу пропонує інноваційний шлях розвитку, де головним імперативом є гуманізація всіх форм та видів діяльності.

3. Менеджмент нового типу реалізує гуманістичний спосіб життя, в основі якого лежить здоровий спосіб думки, що грає вирішальну роль у формуванні нової психокультури людини та суспільства.

4. Менеджмент нового типу спрямований на всебічний розвиток особистості людини, розкриття її життєвого потенціалу, що виводить її на шлях єдності любові та розуму – жіночого та чоловічого принципів генерації творчих ідей.

5. Менеджмент нового типу змінює систему цінностей, коли місія колективів трансформується в програму найбільшого принесення користі суспільству. Головним показником успіху колективної діяльності стає досягнення творчих цілей розвитку, виражених процвітанням і добробутом членів суспільства, духовно-творчим перетворенням всіх учасників економічних відносин (задум Творця), а отримання прибутку є наслідком такого руху. Це найважливіший соціальний аспект економіки

найближчого майбутнього, що дозволить структурувати нову соціально-економічну формацію.

б. Освоєння менеджменту нового типу на базі оновлення свідомості людини призведе до оновлення колективів і суспільної свідомості, що загалом сприятиме гармонізації відносин і гуманістичним перетворенням у суспільстві.

В цілому, освоєння менеджменту нового типу дозволяє здійснювати перехід з інформаційного в енергоінформаційний рівень пізнання (постінформаційний) та виводить людину на формування Живого, творчого типу мислення, вироблення Живих знань, що в наші дні є найважливішою умовою своєчасного вирішення життєвих задач, ведення безбиткового, соціально-відповідального бізнесу, уміння перебувати у стані випереджувального розвитку – прогнозувати ситуації, приймати правильні стратегічні рішення, оптимально використовувати всі види ресурсів: людські, матеріальні, фінансові, природні.

Список використаних джерел:

1. Інженер XXI століття: особистість та професіонал у світлі гуманізації та гуманітаризації вищої технічної освіти / за ред. М.Є. Добрускіна. Харків : Рубікон, 1999. 512 с.
2. Міщенко В.А., Домніна І.І. Концепція антикризового контролінгового вартісно-орієнтованого менеджменту на підприємстві. Збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 26 грудня 2020 року). Східноукраїнський інститут економіки та управління. Запоріжжя : ГО «СІЕУ», 2020. С. 175–179.
3. Вернадський В.І. Про науку. Т.1. – Наукове знання. Наукова творчість. Наукова думка. Дубна : Видавничий центр Фенікс, 1997. 576 с.

ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ СУЧАСНОСТІ

Морозов Дмитро Петрович

здобувач ступеня PhD,

Одеський державний аграрний університет

В умовах глобальних політичних, технологічних, інформаційних, демографічних та інших численних викликів сьогодення трудові ресурси незмінно виступають найбільш значимим, впливовим та пріоритетним ресурсом, від якого залежить розмір ресурсного потенціалу сучасного підприємства ринкового типу та його здатність до виживання в умовах ринкової конкуренції. Інвестиції у розвиток трудових ресурсів слід вважати головним стратегічним напрямом розвитку самого підприємства, адже ключовим елементом системи управління будь якого підприємства є підсистема управління персоналом, ефективність функціонування якої залежить від кадрової політики. Кадрова політика, в свою чергу, визначає ступінь досягнення основних цілей і завдань підприємства. Однак в умовах кризових явищ на ринку праці, які в умовах воєнного стану охопили майже всі галузі економіки України, постала проблема переорієнтації процесу формування кадрової політики підприємств на збереження кадрового потенціалу підприємства та забезпечення його сталого стану.

Кадрову політику прийнято вважати ядром системи управління персоналом підприємства [1, с. 165]. Ефективна реалізація кадрової політики може бути забезпечена на основі системного підходу, що вимагає від підсистеми управління персоналом охоплення наступних напрямів:

- визначення корпоративної ціннісної сутності кадрової політики на основі розробки сукупності норм, нормативів, регламентів в роботі з кадрами;

- виявлення ефективних напрямів роботи з персоналом, спрямованих на забезпечення сталого кадрового складу відповідно до стану внутрішнього середовища та викликів і загроз зовнішнього середовища;

- переорієнтацію на формування сталого кадрового складу і головне – його соціальну підтримку, навчання і постійний розвиток.

Кадрова політика має стати цілеспрямованим курсом підприємства в забезпеченні реалізації стратегії підприємства відповідно його місії та завдань, чинного трудового законодавства, стану ринку праці та особливості процесів і політики найму, розстановки, підвищення кваліфікації і розвитку персоналу.

Формування кадрової політики на мікрорівні відбувається під впливом багатьох факторів, зокрема на неї впливають: державна політика, державні

інституції та їх трансформація, бачення керівництвом підприємства, поведінка людей у суспільстві та самі працівники. До зовнішніх чинників, що визначають кадрову політику підприємства, також належать національне законодавство з питань праці, ринкова кон'юнктура, перспективи розвитку галузі в якій функціонує підприємство, стан та тенденції розвитку ринку праці та його інфраструктури.

Внутрішніми факторами, що визначають сильні або, в залежності від ситуації, слабкі сторони кадрової політики підприємства, є цілі підприємства, їхня стратегічна спрямованість й ступінь обґрунтування; організаційно-правова форма підприємства, форма власності, стиль управління; умови праці та її організаційні форми; сформована соціально-психологічна підсистема, система матеріального та морального стимулювання праці персоналу, сформований морально-психологічний клімат у трудовому колективі.

Нині підприємства гостро відчувають потребу в розробці інноваційних концепцій управління персоналом, які передбачають нові вимоги, що висуватимуться до менеджерів з персоналу у найближчому майбутньому, Узагальнюючи ці вимоги, Яремчук Р.Я. у їх складі відзначає зокрема наступні: цілеспрямованість, масштабність, комунікабельність, здатність аналізувати та вирішувати комплексні проблеми, синтезувати рішення в умовах невизначеності й обмеженості інформації [2].

Кадрова політика має визначати характер взаємовідносин керівництва з персоналом, основні принципи, підходи та напрями яких регламентуються установчими документами підприємства та низкою нормативних положень, що регулюють питання праці та її стимулювання (рис. 1).



Рис. 1. Сукупність елементів, що визначають засади формування кадрової політики підприємства

Наявність та якість сукупності елементів, що формують засади кадрової політики підприємства, визначають можливість її реалізації, від них залежить оперативність прийняття обґрунтованих рішень у сфері управління персоналом. Світовий досвід показує, що в сучасних умовах глобальних викликів особливе значення і цінність має не лише трудовий колектив чи кадровий склад як система в цілому, а й, в першу чергу, окремі працівники, що цю систему формують та якість праці кожного з них, що визначає загальний результат діяльності підприємства. З огляду на це, забезпечення підприємства професійним персоналом, який відповідає його вимогам, є одним із найважливіших завдань кадрової політики в умовах національної кадрової кризи. Завдання підприємства, як зазначає Войскобіник С.Я., в таких умовах неможливо реалізувати без відповідного морального і матеріального стимулювання та соціальних гарантій, які повинні бути основними аспектами кадрової політики підприємства [3, с. 218].

Глобальні виклики на ринку праці характеризуються й тим, що спостерігається стрімке старіння робочої сили. При цьому зростає кількість працівників, які здобули освіту багато років тому і компетенція яких не відповідає новим вимогам передових технологій та новому технологічному укладу. Підготовка кваліфікованого персоналу, що відповідає сучасним технологіям, можлива в разі забезпечення зв'язку ринку праці та підприємств-роботодавців з закладами професійно-технічної, середньої та вищої освіти і впровадження комплексного підходу до формування відповідної кваліфікації персоналу.

Проведене дослідження проблеми формування ефективної кадрової політики підприємств дозволяє зробити висновок, що управління персоналом має стати найважливішим аспектом управлінської діяльності підприємства, який включає постійне проведення аналізу діяльності і розвитку персоналу, розробку гнучких схем мотивації і стимулювання праці, моніторинг ринку праці, обґрунтоване прийняття оперативних кадрових управлінських рішень, вивчення світового досвіду та впровадження інноваційних підходів до формування кадрової політики.

Список використаних джерел:

1. Мица В.П. Кадрова політика на підприємстві: проблеми і перспективи. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 6. С. 165–168.
2. Яремчук Р.Я. Уроки менеджменту. Майстер-клас півстолітнього досвіду та наукової скарбниці. Тернопіль : Джура, 2008. 636 с.
3. Войскобіник С.Я. Теоретичні підходи до визначення терміну «кадрова політика». *Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького*. 2015. Том 17. № 4 (64). С. 214–218.

НАПРЯМ 5. МАРКЕТИНГ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-391-3-25>

РОЛЬ ВІДЕОМАРКЕТИНГУ В СУЧАСНІЙ РЕКЛАМІ

Громова Ольга Євгенівна

*доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу та реклами,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету*

Чичірко Єлизавета Олександрівна

*здобувач ОС «Бакалавр»,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету*

Відео тепер є основою нашого повсякденного життя. У 2000-х роках ми стали свідками стрімкого зростання YouTube і побачили перші вірусні відео. У 2010-х роках маркетологи вдосконалили свої плани щодо контенту, включивши розширення в соціальних мережах, і відео більше не можна було залишати поза увагою. Але 2020 рік ознаменувався повним захопленням створення коротких відео та, звісно, вибухом локадаун-відеомемів. З початком нового десятиліття у 2021 році відеоконтентом було так легко ділитися, а тенденції змінювалися так швидко, як зараз. Це значною мірою завдяки TikTok, а також таким речам, як відповідь Instagram на той самий формат із Instagram Reels.

Цифровий маркетинг є комплексом стратегій та методів просування товарів або послуг в онлайн-середовищі. Його головна мета – привернути увагу цільової аудиторії та спонукати її до взаємодії з брендом. В сучасному цифровому світі, де соціальні медіа займають велике місце, цифровий маркетинг став потужним інструментом для залучення уваги і просування бізнесу [3].

Відео надає унікальну можливість передавати складну інформацію простим та зрозумілим способом. За допомогою візуальних зображень, діаграм, ілюстрацій та реальних прикладів, ви можете легко пояснити важкі концепції або продемонструвати використання продукту. Крім того, відео може створювати емоційний зв'язок між брендом і аудиторією. Мелодії, кольори, образи та наратив можуть викликати почуття від захоплення до трепету. Емоційний зв'язок допомагає підсилити позитивне сприйняття вашого бренду, роблячи його більш запам'ятовуваним і близьким для споживачів. В останні роки використання відеоконтенту в бізнесі є дуже переконливим і

результативним. Згідно з дослідженнями, більше 90% маркетологів вважають відеомаркетинг ефективним інструментом для досягнення своїх цілей. Платформа YouTube є другою за популярністю у світі після Google, і кожного дня користувачі переглядають понад мільярд годин відео на ній [1].

У 2023 році компанія з виробництва відеороликів Wyzowl провела дослідження за участю 967 респондентів як зі сфери маркетингу, так і поза нею. Метою дослідження було з'ясувати, наскільки відеоконтент може бути корисним для бренду в наші дні. Результати вражають [2]:

- 90% опитаних маркетологів підтвердили, що відеоформат допоміг їм генерувати більше лідів;
- 84% користувачів сказали, що вирішили купити продукт чи послугу, подивившись відео бренду;
- 43% маркетологів повідомили, що використання відеоконтенту скоротило кількість отриманих дзвінків до служби підтримки бренду;
- на сьогоднішній день бренди через TikTok просуває ще маленький відсоток маркетологів, але серед тих, хто зробив це, 66% повідомили про зростання продажів.

Щоб зрозуміти цінність відеоформату для бренду, достатньо знати лише той факт, що ще 2023 року відео становили 82,5% всього веб-трафіку. Користувачі соціальних мереж люблять дивитися огляди на YouTube і відгуки інших покупців, щоб дізнатися більше про продукт, що їм сподобався. За даними Google, це допомагає швидше визначитися із покупкою для 87% опитаних. А мати навички у базовому створенні відеороликів сьогодні – must-have для маркетолога будь-якої великої агенції. Відеоформат сьогодні переживає свій розквіт, і ще довго залишатиметься у топі фаворитів користувачів. Аналітики обіцяють йому багаторічну популярність [2].

Рекламні ролики мають обмежену тривалість: зазвичай від 10 секунд до кількох хвилин. Якісні відео прагнуть викликати емоційну реакцію у глядача – наснагу, сміх, ностальгію. Відмінна риса рекламних відео – висока якість виробництва. Такі ролики зазвичай вимагають більшого бюджету, ніж інші формати відео: їм розробляється окремий сценарій, в них вкладаються певні сенси. У контенті брендів рекламні відео використовуються для досягнення кількох цілей [2]:

- просування товарів та послуг;
- демонстрації особливостей продуктів, їх переваг та способів використання;
- створення та зміцнення впізнаваності бренду, підкреслення його цінності, місії та унікальних рис;
- залучення нової аудиторії та збільшення кількості потенційних клієнтів.

У сучасному цифровому світі, де велика частина споживачів активно користується соціальними мережами та платформами стрімінгу, live-ефіри стають все більш популярними та важливими інструментами просування бізнесу та продукції. Live-ефіри, або прямі ефіри, відкривають безліч можливостей для брендів у взаємодії з аудиторією та побудови довготривалої спільноти [3].

Однією з головних переваг live-ефірів є їхній інтерактивний характер. Вони надають можливість прямого спілкування з аудиторією, зокрема через коментарі, питання та відповіді в реальному часі. Це створює відчуття особистого зв'язку та взаємодії, що дозволяє брендам побудувати сильні відносини зі своєю аудиторією. Крім того, live-ефіри спонукають до активної участі, викликають емоційну відповідь та збільшують шанси на залучення уваги аудиторії до контенту. Для просування бізнесу та продукції live-ефіри стають потужним інструментом. Вони дозволяють брендам в режимі реального часу демонструвати свої продукти, проводити презентації, розповідати історії успіху, а також проводити спеціальні акції та розіграші для аудиторії. Це дозволяє створити неповторний та захоплюючий контент, який здатний привернути увагу та залучити нових клієнтів [3].

У 2024 році рекламна індустрія відзначає значні зміни завдяки штучному інтелекту (ШІ). Очікується, що використання ШІ буде інтенсифікуватися, а його ефективність зростає, завдяки прогресу в області машинного навчання. Це призведе до створення персоналізованої реклами, яка буде виконувати індивідуальні потреби та бажання кожного споживача. ШІ стане ключовим елементом у стратегіях взаємодії брендів зі своїми клієнтами. Він допоможе брендам краще зрозуміти своїх споживачів, оцінюючи їхні унікальні потреби та переваги, які варіюються у залежності від таких факторів, як вік, соціальна група, статус, спосіб життя тощо. Це розуміння дозволяє брендам створювати більшу цільову та ефективну рекламу. Наприклад, Heinz запустив такий маркетинг, у якому використовував AI для створення зображення кетчупа в незвичайних умовах, таких як «кетчуп у космосі». За допомогою інструменту генерації зображень DALLE-2 було створено цілу серію зображень, які згодом були використані для активізації аудиторії в соціальних мережах [4].

У майбутньому році очікується, що QR-коди займуть значно більше місць у маркетингових стратегіях компаній. Ці квадратні коди, які вже активно використовуються в різних сферах, від криптовалютної реклами до ресторанного сервісу, є одним із найефективніших способів мобільної взаємодії. Вони відкривають широкі можливості для маркетингу, особливо для малого бізнесу. Прикладом ефективного використання QR-кодів є інноваційний підхід Amazon Go, де QR-коди використовують для створення безперервного зв'язку між онлайн- та офлайн-світами

споживача. На зображенні видно QR-код, який користувачам пропонується відсканувати для входу в безкасовий магазин. Це не тільки зручно, але й створює персоналізований досвід для покупця, як у випадку з вітальним повідомленням «Hello, Mike», що підкреслює увагу до кожного клієнта [4].

Починаючи з 2020 року, рекламна індустрія пережила значні трансформації, які продовжуються й у 2024 році. Сучасна реклама все більше акцентується на створенні контенту, який відзеркалює стиль життя споживачів, а не просто намагається їх переконати купити продукт. Сьогодні споживачі більш схильні обирати бренди, які відображають їхні цінності та моральні позиції, ніж просто звертати увагу на репутацію чи популярність бренду.

У 2024 році рекламодавці очікують створення контенту, який має глибокий зміст та є соціально релевантним. Це означає, що компанії повинні бути гнучкими та адаптуватися до змін у суспільних настроях та цінностях споживачів. Реклама повинна відображати сучасні тенденції та бути більш відповідальною.

Список використаних джерел:

1. Роль відео контенту в сучасному світі : веб-сайт. URL: <https://inproject.org/rol-videokontentu-v-suchasnomu-biznesi/> (дата звернення: 24.04.2024).

2. Як підняти вашу стратегію відеомаркетингу на новий рівень: нюанси просування через відео в 2024 році : веб-сайт. URL: <https://genius.space/lab/yak-pidnyati-vashu-strategiyu-videomarketingu-na-novij-riven-nyuansi-prosuvannya-cherez-video-v-2024-rotsi/> (дата звернення: 24.04.2024).

3. Live-ефіри та відеоконтент: ключові інструменти для залучення аудиторії в цифровому маркетингу : веб-сайт. URL: <https://outsourcing.team/uk/blog/smm-blog/live-efiri-ta-videokontent-klyuchovi-instrumenti-dlya-zaluchennya-auditoriyi-v-tsifrovomu-marketingu/> (дата звернення: 24.04.2024).

4. Тенденції в онлайн-рекламі 2024 року: інфлюентсери, короткі відео, штучний інтелект, QR-коди тощо : веб-сайт. URL: <https://cases.media/en/article/tendenciyi-v-onlain-reklami-2024-roku-inflyuensereri-kоротki-video-shtuchnij-intelekt-qr-kodi-tosho> (дата звернення: 24.04.2024).

5. Танасійчук А.М., Поліщук І.І., Громова О.С., Бондаренко В.М., Гевчук А.В., Поліщук Н.В. Маркетинг : навчальний посібник. Вінниця : ТОВ «Меркьюрі-Поділля», 2019. 292 с.

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПЕРСОНАЛІЗОВАНИХ КОМУНІКАЦІЙ ДЛЯ ІНТЕРНЕТ ПРОЄКТІВ З РІЗНИМ ТИПОМ ВОРОНКИ ПРОДАЖ

Жуковський Дмитро Миколайович

аспірант кафедри економіки,

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

В епоху цифровізації бізнесу все більше підприємств починають вести рекламну діяльність через інтернет середовище. В результаті розвитку цифрових каналів комунікації у підприємств з'являється все більше можливостей щодо персоналізації комунікацій зі своєю цільовою аудиторією [1, с. 7]. Разом з технічним прогресом у сфері веб технологій набула розвитку тенденція автоматизації процесів комунікації бізнесу з клієнтами. Тому на початку двадцять першого сторіччя основним трендом розвитку інтернет маркетингу стає напрям створення автоматизованих воронок продаж або скорочено автоворонки.

Як показав досвід впровадження автоворонки у маркетингову діяльність підприємств, у експертів практиків виникає багато питань та труднощів з приводу відсутності теоретичної бази та методології щодо персоналізації та автоматизації цифрових комунікацій на підприємствах з різними видами воронки збуту. Тому метою дослідження, що розглядається у статті, є визначення особливостей та специфіки створення автоворонки для підприємств з різною структурою конверсійних воронки.

У статті буде розглянуто особливості впровадження автоматизованих воронки збуту для різних ніш бізнесу, що були визначені при проведенні досліджень. Найбільш актуальним застосування автоматизованих воронки збуту є для таких видів інтернет проєктів як електронна комерція, SAAS проєкти(програмне забезпечення як сервіс) та освітньо-інформаційна діяльність.

Для проєктів електронної комерції характерне використання автоворонки для утримання та повторних покупок або воронка повернення клієнтів [2, с. 137]. Типовими методами персоналізованих комунікацій при цьому є:

– персоналізовані рекомендації – це відправка персоналізованих рекомендацій по електронній пошті або SMS щодо товарів або послуг, які можуть зацікавити клієнтів на основі їх попередніх покупок або переглядів;

– відправка персоналізованих нагадувань про покинуті кошики, включаючи фотографії товарів та спеціальні пропозиції для завершення покупки.

Для SAAS проектів (програмне забезпечення як сервіс) найчастіше зустрічаються такі моделі автоматизованих воронок збуту як пробна версія з безкоштовним доступом, фріміум-модель, продаж через демонстрацію [3, с. 124].

Для моделі пробна версія з безкоштовним доступом використовуються наступні види комунікацій:

– персоналізовані електронні листи, тобто після реєстрації на пробну версію, клієнти можуть отримувати персоналізовані листи з порадами щодо використання продукту, рекомендаціями з оптимізації та налаштуваннями;

– персоналізований онбординг – при використанні такого методу додаток може надавати персоналізований онбординг, враховуючи вподобання та потреби клієнта. Це може бути інтерактивний тур по функціям продукту або індивідуальні консультації з експертом.

Для фріміум-моделі є характерною робота з наступними видами комунікацій:

– персоналізовані повідомлення про функції – виконується комунікація з користувачами, які використовують безкоштовну версію, можуть отримувати персоналізовані повідомлення про доступні додаткові функції або рівні доступу, які можуть бути корисними для їхніх конкретних потреб;

– персоналізовані пропозиції – користувачам можна пропонувати персоналізовані знижки або акції на платні функції, засновані на їхньому використанні безкоштовної версії.

При проектуванні схеми персоналізованих повідомлень для моделі – продаж через демонстрацію найчастіше використовуються наступні інструменти комунікації:

– персоналізовані демонстрації – компанія може пропонувати індивідуальні демонстрації продукту, адаптовані під конкретні потреби та цілі клієнта. Це може бути демонстрація конкретних функцій, які найбільш цікавлять клієнта, або вирішення конкретних бізнес-задач;

– персоналізовані матеріали – після демонстрації клієнтам можуть бути надані персоналізовані матеріали, такі як презентації, інструкції або кейси використання, що допоможуть їм краще зрозуміти цінність продукту.

У проектах з освітньо-інформаційної діяльності більш за все автоворонки розробляються для продажу освітніх курсів або книг [4, с. 162]. Для автоматизованих воронок з продажу навчального курсу використовуються наступні види персоналізованих комунікацій:

– персоналізовані електронні листи – цільовій аудиторії надсилаються персоналізовані листи з вітанням і деталями про курс після реєстрації на безкоштовний вебінар.

При моделюванні стратегії автоматизованих комунікацій для продажу електронної книги застосовуються наступні методи:

– персоналізовані пропозиції – надсилається пропозиція персоналізованих знижок або бонусів на інші книги або інформаційні продукти, засновані на попередніх покупках клієнта;

– персоналізовані розсилки – надсилаються персоналізовані розсилки з рекомендаціями щодо книг або контенту, який може зацікавити клієнта на основі їхніх уподобань.

В результаті досліджень було розглянуто та класифіковано методи персоналізованих комунікацій в залежності від моделі воронки продаж певного виду інтернет проекту. Матеріали дослідження можуть використовуватися при проектуванні комунікаційної моделі інтернет-бізнесу з врахуванням специфіки структури автоматизованої воронки продаж.

Список використаних джерел:

1. Vesanen J., Raulas M. Building bridges for personalization: A process model for marketing. *Journal of Interactive Marketing*. 2006. No. 20(1). P. 5–20.
2. Маслов О.Г. Налаштування воронки продаж для дорогих продуктів (електромобілі). *Молодий вчений*. 2019. № 6. С. 135–142.
3. Liu L. and Wang Q. A SaaS-based web call center system for network marketing. In *2011 6th International Conference on Pervasive Computing and Applications*. October, 2011. P. 122–125. IEEE.
4. Štrach P. Emerging trends in marketing communications: Personalization and eventuation. *Marketing Identity*. 2018. No. 6(1/1). P. 160–167.

ЛАТЕРАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ВИД МАРКЕТИНГУ

Крупський Андрій Станіславович

аспірант,

Хмельницький національний університет

Скрипник Руслана Олександрівна

здобувач ОС «Бакалавр»,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Латеральний маркетинг – це діяльність, спрямована на формування нестандартних, креативних підходів у розробці та оптимізації маркетингових бізнес-процесів і розробки нових продуктів. Або ж ще одне визначення латерального маркетингу – це погляд збоку на проблему та пошук нестандартного рішення. Цей термін у кінці 1960-их років запропонував «гуру» менеджменту і маркетингу Едвард де Боно [1].

Латеральне мислення включає в себе реструктурування патернів, тобто відхід від стимулюючих до створення нових. Воно має ту ж основу, що і креативність та гумор, але на відміну від них може застосовуватися, як і логічне мислення.

Основними цілями латерального маркетингу є: виділення з натовпу, створення емоційного зв'язку, збільшення залученості, а також збільшення рентабельності інвестицій. Його підходи базуються на латеральних ідеях призначених для відкриття нових ідей, завдяки використанню спеціальних технологій, а не через розбіжності в мисленні та очікуваннях натхнення. Він передбачає пошук нових можливостей, беручи за основу нестандартні підходи до комунікацій, способи і методи продажів, а також викриття неврахованих бажань споживачів.

Латеральний маркетинг, також відомий як «бічний маркетинг» – це нестандартний підхід до маркетингових стратегій, який використовує творче мислення для пошуку нових та інноваційних рішень для маркетингових проблем. Він відрізняється від традиційного маркетингу тим, що прагне вийти за межі визначених рамок та запропонувати оригінальні ідеї.

Метод латерального маркетингу є послідовним, він проходить три стадії. В першу чергу вибирається акцент – рівень, по відношенню до якого відбувається зміна (ринок, продукт, інша частина маркетингового комплексу). На рівні товару його інновація та зміна передбачає не зміну самого товару, а способу його використання, тобто змінюється час, місце, спосіб, ситуація застосування товару. Латеральний маркетинг на рівні ринку передбачає пошук потреби, яку б задовільнив новий інноваційний

товар. Рівень комплексу маркетингу базується на змінах у товарній політиці та політиці ціноутворення, збуту, комунікації. Потім відбувається зміна яка створює розрив. На заключному етапі усунення розриву за допомогою методів оцінки створює зв'язок, результатом якого є новий продукт, найчастіше нова категорія, підкатегорія або ринок.

Едвард де Боно у своїй техніці «Шість капелюхів мислення» пропонує розглядати проблему з різних ракурсів, використовуючи шість уявних капелюхів різного кольору, кожен з яких символізує певний тип мислення. Використання даної методики дозволяє генерувати широкий спектр ідей та побачити проблему з різних боків [2].

Ідеї Е. де Боно щодо створення нового товару, були дуже близькі Філіпу Котлеру та його співавтовору Фернандо Тріасу де Безу, які застосували ідеї та методи латерального мислення в маркетингу, створивши таким чином доповнення до традиційного маркетингу. Завдяки ідеям Е. де Боно, створення нового продукту стало справою техніки, які перебувають в сфері впливу маркетингологів.

Ф. Котлер визначає латеральний маркетинг, як робочий процес, який, на доповнення до існуючих товарів або послуг, створює інноваційні товари, що відповідають потребам, користувачам або умовам, які наразі не охоплені і таким чином є процесом, який пропонує високі шанси для створення нових категорій. У своїй роботі «Латеральний маркетинг: технологія пошуку революційних ідей» наводить досить багато прикладів формування латеральних зрушень [1, с. 192].

Латеральні зрушення – це зміна ходу думки, приміщення перешкоди в середину послідовного ланцюга логічного ланцюжка. Цей підхід можна використовувати для всіх елементів комплексу маркетингу.

Найвідомішим прикладом латерального маркетингу – «Kinder Сюрприз» від Ferrero. Вони поєднали два неочікувані продукти: шоколад та іграшку, а також оригінальна форма дозволяє донині бути лідером на ринку, незважаючи на появу аналогів продукту.

Підприємства, які використовують латеральний маркетинг у своїй практиці ведення бізнесу завжди будуть попереду своїх конкурентів. Використання латерального маркетингу можна описати як прорив у бізнесі, оскільки він передбачає створення нового, непоєднуваного, креативного, що в сучасному світі є досить важливим інструментом стабільного розвитку бізнесу підприємств.

Проте використання латерального маркетингу в діяльності підприємства не завжди має тільки позитивні сторони. Впроваджуючи цей вид маркетингу слід враховувати безліч ризиків, які можуть виникнути. Обов'язково потрібно аналізувати такі аспекти: ринкову ситуацію та можливості підприємства, трудовий працівників та стан економіки. Так як латеральний маркетинг передбачає креативність працівників, уміння поєднувати непоєднуване, економічну доцільність

інноваційного продукту та готовність споживачів прийняти та придбати продукцію підприємства.

Отже, латеральний маркетинг ґрунтується на нестандартних та креативних підходах, емоційному зв'язку з аудиторією та інтерактивності, безсумнівно, є інноваційним видом маркетингу, що володіє значним потенціалом для розвитку бізнесу. Завдяки цій стратегії компанії можуть виділитися на конкурентному ринку, залучити нових клієнтів, збільшити рентабельність та створити міцний бренд.

У сучасному динамічному світі, де конкуренція постійно зростає, латеральний маркетинг стає все більш актуальним та затребуваним [3, с. 1–2]. Для компаній, що мають на меті досягнення успіху, вирішальним є бути в курсі сучасних тенденцій і застосовувати інноваційні стратегії для просування своїх товарів та послуг. Використання латерального маркетингу може виявитися ключовим чинником у досягненні цих цілей.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф., Триас де Бес Ф. Латеральний маркетинг: технологія пошуку революційних думок / пер. з англ. Альпіна Паблішер. 2010. 206 с.

2. Маркетингові інновації в інноваційній діяльності підприємства України : веб-сайт. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1654> (дата звернення: 28.04.2024).

3. Перспективи використання інноваційних технологій в маркетинговій діяльності підприємства : веб-сайт. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5626> (дата звернення: 28.04.2024).

4. Громова О.С., Поліщук Н.В. Комунікаційний менеджмент : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Вінниця : ТОВ «Меркьюрі – Поділля», 2017. 148 с.

WYKORZYSTANIE SYSTEMU WSPOMAGANIA INFORMACYJNEGO W DZIAŁALNOŚCI MARKETINGOWEJ PRZEDSIĘBIORSTWA

Savchenko Yuliia

PhD in Economics,

Senior Lecturer of Department of Marketing and Logistics,

Lviv Polytechnic National University

Coraz bardziej pożądanym jest dostęp do uwiarygodnionych, wartościowych i szybkich informacji przy podejmowaniu decyzji marketingowej w przedsiębiorstwie. Współczesne przedsiębiorstwo ma wiele obowiązków informacyjnych w odniesieniu do zewnętrznego i wewnętrznego środowiska działalności. Uzyskiwanie przewagi konkurencyjnej, sprawne i efektywne zarządzanie marketingiem przedsiębiorstwa wymaga zastosowania systemu wspomagania informacyjnego. Wdrażanie systemu wspomagania informacyjnego do marketingowej działalności praktycznej przedsiębiorstw jest związane z różnymi możliwościami finansowymi i innymi. O efektywności wykorzystania narzędzi informacyjnych w marketingu przedsiębiorstwa decydują tworzone systemy informacyjne i stosowane technologie informacyjne. Ważna rola informacji i wsparcia informacyjnego w zarządzaniu marketingiem przedsiębiorstwa decyduje o aktualności badanego problemu.

Natalia Michałek definiuje technologię informacyjną tak: «umiejętność efektywnego stosowania środków i narzędzi oraz źródeł informacji do analizy, przetwarzania i prezentowania informacji, do modelowania i pomiaru urządzeń oraz wydarzeń, a także do sterowania nimi» [3, s. 303]. Jacek Wysocki określa technologię informacyjną jak zespół środków informatycznych (media, komputery, sieci komputerowe), narzędzi (oprogramowania), technologii telekomunikacyjnych i metod posługiwania się nimi, dla przetwarzania i posługiwania się informacją. Technologia informacyjna ma szersze znaczenie od technologii informatycznej i obejmuje komputery, informację, informatykę oraz komunikację w ramach podmiotu [4, s. 352].

Na obecnym etapie rozwoju technologie informacyjne w przedsiębiorstwach istnieją jako część różnych systemów informacyjnych, kompleksów informacyjnych i są wykorzystywane w różnych segmentach działalności organizacyjnej i zarządczej, w szczególności: w zarządzaniu strategicznym technologie informacyjne są wykorzystywane do eksperckiej oceny przewag konkurencyjnych, a także mocnych i słabych stron przedsiębiorstwa; w zarządzaniu projektami – do prowadzenia obliczeń analitycznych i predykcyjnych, modelowania i prognozowania sytuacji, oceny alternatywnych wersji rozwiązań projektowych i wyboru spośród nich

optymalnego; w zakresie marketingu – w celu zbierania, klasyfikowania, analizowania i oceny istotnych informacji w celu planowania działań marketingowych, a także podejmowania i wdrażania skutecznych decyzji marketingowych; w logistyce – do planowania, sterowania, analizy i regulacji systemu logistycznego w celu zarządzania przepływami materiałów; w zarządzaniu personelem – do planowania, rozliczania, selekcji i certyfikacji personelu; w zarządzaniu finansami – do analizy finansowej, planowania i kontroli majątku przedsiębiorstwa [5, s. 129].

Systemy informacyjny dzielą się na: systemy transakcyjne które opracowują kontakty z otoczeniem; systemy informowania kierownictwa które są tworzone na bazie systemów ewidencyjno-sprawozdawczych; systemy wspomagania decyzji mogą być związane z konkretnym zamówieniem; systemy ekspertowe które są wyposażone w umiejętność rozwiązywania problemów [1, s. 70].

Ocena zastosowania narzędzi informacyjnych powinna być wieloaspektowa i powiązana z tym, jaki udział w efektach przedsiębiorstwa bierze i na jaki wyniki wpływa. W kontekście zastosowania narzędzi informacyjnych efekty podzielają się na ilościowy (można określić w jednostkach wartościowych (zł.) lub fizycznych (czas)) i jakościowy (możemy opisać ten efekt, a nie zmierzyć) [2, s. 447].

Użytkowanie narzędzi informacyjnych w przedsiębiorstwie niesie taką korzyść jak skrócenie czasu działań, bo mamy: zwiększenie szybkości przetwarzania informacji; wzrost szczegółowości informacji; poprawę jakości informacji; eliminację zbędnej pracy administracyjnej i błędów; wzrost komfortu pracy; poprawę koordynacji zadań; automatyzację wielu codziennych czynności.

Nowe technologie informacyjne i systemy informacyjno-analityczne, które zostaną wdrożone w przedsiębiorstwach, bezpośrednio zwiększą wydajność pracy, przede wszystkim w zakresie pracy umysłowej i zarządzania, a główny efekt zostanie osiągnięty w rozwoju ekonomicznym przedsiębiorstwa dzięki podejmowaniu lepszych decyzji zarządczych.

Systemy informacyjne tworzone w przedsiębiorstwach wykorzystujących najnowsze postępowe technologie informacyjno-komunikacyjne zapewniają radykalne zmiany w procesach zarządzania marketingiem, obsadzie kadr i charakterze pracy, znacznie poszerzają zakres ich możliwości w kształtowaniu optymalnych rozwiązań marketingowych.

Efektywne wykorzystanie systemów wspomagania informacyjnego działalności zarządczej przedsiębiorstwa przyczynia się do poprawy i rozwoju informatyzacji procesów biznesowych przedsiębiorstwa przy aktywnym wykorzystaniu zasobów intelektualnych, tworzenie wsparcia informacyjnego działalności poszczególnych jednostek strukturalnych, utworzenie i rozwój wyspecjalizowanej struktury wewnętrznej zajmującej się świadczeniem usług informacyjnych i telekomunikacyjnych w strategicznie ważnych pionach.

Wsparcie informacyjne systemu zarządzania marketingiem przedsiębiorstwa polega na dostarczaniu menedżerom informacji normatywno-prawnych, referencyjnych i analitycznych, metodycznych, prognostycznych i bieżących, a także kompleks narzędzi programowych niezbędnych do ich analizy przy formułowaniu decyzji zarządzających w marketingu.

Główną korzyścią z wdrożenia systemu wspomaganie informacyjnego działalności marketingowej przedsiębiorstwa jest skrócenie czasu pracy dzięki automatyzacji różnorodnych procesów, co zwiększa produktywność w przedsiębiorstwie. Pozwala to na wykorzystanie mniejszej ilości zasobów, poprawienie jakości i zwiększenie szybkości, z jaką przedsiębiorstwo może dostarczać usługi swoim klientom. Z czasem pozwoli to na obsługę większej liczby klientów. System wspomaganie informacyjnego działalności zarządczej przedsiębiorstwa pozwala na przechowywanie dużych ilości informacji, jednocześnie umożliwiając ich strukturalizację. Informacje przechowywane w ten sposób mogą być wyszukiwane natychmiast, gdy są potrzebne i mogą być analizowane nie tylko w celu zbadania przeszłych trendów, ale także w celu przewidywania przyszłości. A ponieważ wszystkie działy w przedsiębiorstwie są połączone za pośrednictwem tego systemu, to szybki dostęp do obiektywnych informacji o bieżącej sytuacji w przedsiębiorstwie pomoże w procesie podejmowania decyzji w marketingu.

Список використаних джерел:

1. Barbachowska B. (2019) Wykorzystanie narzędzi informatycznych w zarządzaniu małymi i średnimi przedsiębiorstwami. *Journal of Modern Science*, tom 1/40/2019, pp. 65–89. URL: <https://www.jomswsge.com/Wykorzystanie-narzedzi-informatycznych-w-zarzadzaniu-malymi-i-srednimi-przedsiębiorstwami,108948,0,1.html> (дата звернення: 16.04.2024).
2. Kisielnicki J. (2008) MIS systemy informatyczne zarządzania. Warszawa : wydawnictwo PLACET, s. 503.
3. Michałek N. (2011) Znaczenie technologii informacyjnej w zarządzaniu przedsiębiorstwem. *Ekonomiczne problemy usług*, no. 67, ss. 301–309 URL: https://bazhum.muzhp.pl/media/files/Ekonomiczne_Problemy_Uslug/Ekonomiczne_Problemy_Uslug-r2011-t-n67/Ekonomiczne_Problemy_Uslug-r2011-t-n67-s301-309/Ekonomiczne_Problemy_Uslug-r2011-t-n67-s301-309.pdf (дата звернення: 15.04.2024).
4. Wysocki, J. Wykorzystanie technologii informatycznych w przedsiębiorstwie. URL: https://cor.sgh.waw.pl/bitstream/handle/20.500.12182/905/Jacek_Wysocki_Wykorzystanie%20technologii_Lichniak_Nauka_o_przedsiębiorstwie.pdf?sequence=2&isAllowed=y (дата звернення: 12.04.2024).
5. Климчук О. Управлінські підходи до зростання рівня інформатизації підприємств. III Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу», 3-4 листопада 2022 року м. Житомир. 2022. С. 129–130. URL: <https://r.donnu.edu.ua/handle/123456789/2499> (дата звернення: 13.04.2024).

НАПРЯМ 6. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-391-3-29>

«ТЕСТ БАЛАНСУВАННЯ» ЯК НОВИЙ ЄВРОПЕЙСЬКИЙ МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ ПІДТРИМКИ У СФЕРІ ДЕРЖАВНОЇ ДОПОМОГИ

Андрухович Дана Романівна

*аспірантка кафедри економіки, підприємництва
та бізнес-адміністрування,
Державний податковий університет*

Європейські уряди регулярно надають державну допомогу з метою порятунку або реструктуризації проблемних компаній. Однак, така допомога викликає суперечливі дискусії. Європейська комісія визнає, що допомога з порятунку та реструктуризації є однією з найбільш викривлених форм допомоги [1, с. 5].

Оскільки тест на балансування значною мірою запозичений з правил державної допомоги ЄС, керівні принципи, що застосовуються до державної допомоги, можуть пролити світло на визначення виправданих субсидій (таких як допомога для екологічних цілей або НДДКР та інновацій, а також допомога на порятунок та реструктуризацію для компаній, які перебувають у фінансових труднощах) [2].

У своєму дослідженні State Aid Economics Overview Адіна Клаїчі директор та керівник брюссельського офісу Copenhagen Economics, PhD в сфері економіка зазначає, що тест на балансування складається з наступних трьох етапів. По-перше, він вимагає щоб заходи допомоги були спрямовані на чітко визначену мету, що становить спільний інтерес (позитивний ефект). Держави-члени повинні довести, що допомога необхідна для досягнення визначеної мети, яка може бути метою ефективності або справедливості [3]. Мета ефективності спрямована на виправлення провалу ринку (наприклад, зовнішні ефекти, недосконала інформація, проблеми координації). Цілі справедливості можуть включати, наприклад, працевлаштування працівників-інвалідів або заохочення фірм до створення заводів у неблагополучних регіонах. У деяких випадках допомога також може бути дозволена з метою сприяння переходу на краще функціонуючі ринки [4].

Другим етапом у балансуванні є дизайн допомоги. Основними моментами оцінки при розробці допомоги є: визначення стимулюючого

ефекту допомоги (тобто, чи змінила допомога поведінку одержувача в напрямку поставленої мети) та оцінка того, чи є заходи допомоги пропорційними (тобто, чи допомога обмежена необхідним мінімумом або чи можна було б досягти тієї самої мети за меншим обсягом допомоги) [3].

Основне питання тут полягає в тому, щоб з'ясувати, чи допомога добре розроблена для досягнення мети спільного інтересу, визначеного вище. Для цього відповіді на наступні три питання будуть вирішальними:

1. Чи є допомога відповідним політичним інструментом? Не заважаючи вибору державами-членами інструментів політики, державна допомога повинна використовуватися там, де встановлюються та демонструються переваги використання селективного інструменту (наприклад, державної допомоги).

2. Чи є стимулюючий ефект? Чи змінює допомога поведінку бенефіціара? Бенефіціар повинен, в результаті допомоги, займатися діяльністю, яку він (і) не здійснюватиме без допомоги взагалі або/і здійснюватиме лише обмеженим або іншим чином. Мета полягає в тому, щоб уникнути державної допомоги для діяльності, яку компанія здійснювала б у будь-якому випадку, навіть без допомоги, в тій же мірі (наприклад, навчання, яке компанія повинна була б зробити для своїх співробітників у будь-якому випадку, щоб працювати).

3. Чи є захід допомоги пропорційним вирішеній проблемі? Це питання стосується того, чи можна було б досягти тієї ж зміни в поведінці з меншою допомогою. Сума та інтенсивність допомоги повинні бути обмежені мінімумом, необхідним для проведення діяльності. Як правило, допомога вважається пропорційною, якщо дотримуються максимальної інтенсивності допомоги, встановленої законодавством.

Для проведення аналізу Комісія повинна визначити контрфактичний сценарій. Ідея полягає в тому, щоб порівняти допоміжний проєкт з гіпотетичною ситуацією, коли допомога не була надана. Тільки таким чином можуть деякі цілі спільного інтересу (наприклад, провал ринку) та ефект стимулювання (чи змінилася поведінка бенефіціара?) бути проаналізованими [4].

Третім кроком у тесті на балансування є оцінка викривлень у конкуренції та впливу на торгівлю (потенційні негативні наслідки допомоги). Крім того, практика показала, що навіть у випадках, коли Комісія має докази того, що негативні наслідки державної допомоги переважають над позитивними, держави-члени можуть запропонувати засоби правового захисту, щоб виправити захід таким чином, щоб він став сумісним. Економічні інструменти можуть бути корисними для оцінки всіх трьох етапів аналізу сумісності, а також для формування заходу з метою усунення потенційних негативних наслідків [3].

Це питання стосується можливих негативних наслідків допомоги та їх масштабів, з якими збалансовані її позитивні ефекти. Негативні ефекти –

це в першу чергу спотворюючий вплив на конкуренцію та торгівлю. Вони можуть включати запобігання виходу та утримання неефективних фірм на плаву, витіснення приватних інвестицій, порушення динамічних стимулів, витрати на державну допомогу, пов'язану з фіскальними витратами тощо. Для того, щоб допомога була визнана сумісною, висока величина негативних ефектів повинна бути достатньо компенсована відповідним високим рівнем позитивних ефектів допомоги. Для того, щоб виконати такий аналіз, вплив з обох сторін рівняння повинен бути виражений як у якісному, так і, наскільки це можливо, у кількісному вираженні. Комісія зробить загальну оцінку їх впливу на виробників та споживачів на ринках, на які впливає захід допомоги. Загальний результат буде залежати від ряду особливостей запропонованого заходу допомоги і буде оцінюватися в кожному конкретному випадку для заходів, що підлягають детальній оцінці [4].

Якщо після тесту балансування Комісія виявить значні негативні елементи, такі як, наприклад, спотворення конкуренції або надмірна кількість допомоги, держави-члени можуть запропонувати засоби правового захисту, які можуть змінити міру, щоб відповідати критеріям сумісності. Переговори про засоби правового захисту між Комісією та державами-членами охоплюють кілька областей, а економічний аналіз може сприяти досягненню ефективних результатів, коли потенційний негативний вплив допомоги зводиться до мінімуму, не підриваючи міру, в якій захід може сприяти заявленому об'єктові [3].

17 лютого 2023 року під час вебінару експерти Проекту ЄС «Підтримка Антимонопольного комітету у впровадженні правил державної допомоги» (SESAR) та фахівці Департаменту моніторингу і контролю державної допомоги, Юридичного департаменту та Управління економічного аналізу Антимонопольного комітету України обговорили питання особливостей застосування у Європейському союзі принципів оцінки наслідків державної допомоги (тест балансування), потенційну користь такої оцінки для конкуренції та правові основи для її використання. Балансувальний тест – це метод оцінки державної допомоги, який полягає в поглибленому порівняльному аналізі позитивних та негативних наслідків надання такої допомоги для ринкової конкуренції. Якщо загальний баланс ефектів позитивний, допомога може бути надана, але якщо баланс негативний, потрібна подальша робота для мінімізації ризиків спотворення конкуренції або навіть заборони допомоги. У практиці Європейської комісії тест на балансування застосовується, коли поточні керівні принципи не можуть бути повністю застосовані для оцінки державної допомоги в конкретному випадку або такі керівні принципи відсутні. Загалом, тест на балансування є відносно новим методом оцінки державної допомоги. Європейська комісія представила його в 2009 році, щоб запровадити більш економічний підхід

до оцінки наслідків державної допомоги замість формального. Існує також європейська судова практика щодо оцінки сумісності державної допомоги за допомогою балансуєчого тесту. Згадані європейські підходи після детального вивчення та обробки відповідного досвіду також можуть бути застосовані АМКУ під час розробки проєктів нових критеріїв оцінки сумісності різних категорій державної допомоги. Варто підкреслити, *Комітет не мав практики застосування тесту балансування у своїй роботі*. У той же час АМКУ активно працює над приведенням українського законодавства у сфері державної допомоги у відповідність до законодавства ЄС [5].

Список використаних джерел:

1. EconStor. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/98743/1/790304228.pdf> (дата звернення: 22.04.2024).
2. EU foreign subsidy control regime on the horizon: co-legislatures... De Brauw Blackstone Westbroek. URL: <https://www.debrauw.com/articles/eu-foreign-subsidy-control-regime-on-the-horizon-co-legislatures-reach-agreement> (дата звернення: 22.04.2024).
3. Copenhagen Economics. URL: <https://copenhageneconomics.com/wp-content/uploads/2021/12/copenhagen-economics-2017-guide-on-the-use-of-economics-in-state-aid.pdf> (дата звернення: 18.04.2024).
4. Methodology used in State aid assessment. URL: <http://www.ajutordestat.ro/en/about-us/state-aid/methodology-used-in-state-aid-assessment/> (дата звернення: 22.04.2024).
5. «Тест балансування» державної допомоги: АМКУ вивчає новий європейський метод оцінювання підтримки. URL: <https://amcu.gov.ua/en/news/amcu-studies-new-european-method-assessing-aid> (дата звернення: 22.04.2024).

РИЗИКИ У ЗДІЙСНЕННІ МИТНОЇ БРОКЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИ ДЕКЛАРУВАННІ ТОВАРІВ

Іванченко Едуард Пилипович

кандидат юридичних наук, професор,

Українська технологічна академія;

докторант,

Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва

імені академіка Ф.Г. Бурчака

Національної академії правових наук України;

радник Асоціації митних брокерів України

Основним із видів митної брокерської діяльності є митне декларування товарів. Здійснення належного (правильного) декларування товару з заповненням митної декларації (МД) забезпечує своєчасне, безперешкодне митне оформлення та випуск заявленого товару у вільне використання. Введення правового режиму воєнного стану вплинуло на зміну пріоритетності напрямів реалізації завдань державної митної політики, спрямувавши її на посилення існуючих безпекових аспектів та спрощення митних процедур і формальностей [1, с. 26]. Своєчасне вирішення цих завдань вимагає від державних органів влади невідкладних заходів по вдосконаленню діючого митного законодавства, в тому числі у напрямку вдосконалення процедури митного декларування товарів з заповненням МД.

Недекларування товарів є одним із видів порушень митних правил з виникненням ризиків при здійсненні митної брокерської діяльності. Відповідно до ст. 458 Митного кодексу України (МКУ) [2], порушення митних правил є адміністративним правопорушенням, яке являє собою протиправні, винні (умисні або з необережності) дії чи бездіяльність, що посягають на встановлений цим Кодексом та іншими актами законодавства України порядок переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, пред'явлення їх митним органом для проведення митного контролю та митного оформлення, а також здійснення операцій з товарами, що перебувають під митним контролем або контроль за якими покладено на митні органи цим Кодексом чи іншими законами України, і за які цим Кодексом передбачена адміністративна відповідальність.

Згідно ст. 9 Кодексу України про адміністративні правопорушення [3], адміністративним правопорушенням (проступком) визнається протиправна, винна (умисна або необережна) дія чи бездіяльність, яка посягає на громадський порядок, власність, права і свободи громадян, на

встановлений порядок управління і за яку законом передбачено адміністративну відповідальність.

З точки зору митної практики, не завжди є можливість з боку митного брокера по незалежним від нього причинам, фахової підготовки та досвіду об'єктивно оцінити ризики пов'язані з порушенням митних правил, а саме недекларуванням товару. Це відбувається з різних обставин та ситуацій, які не залежать напряму від митного брокера і, в якості прикладу, наведемо декілька з них. У нашому випадку для більш детального аналізу, розглянемо приклади ситуацій, які можуть виникнути при недекларуванні товару у режимі «імпорт» для юридичних осіб.

Приклад 1. При завантаженні вантажу на адресу отримувача (імпортера), перевізник (водій) без відома відправника експортера поклав у вантажний відділ особисті речі (запасне колесо, ремкомплект, продукти харчування тощо).

Приклад 2. Вантажовідправник (експортер) разом з основним вантажем поклав у незначній кількості до основного складу товару рекламну продукцію, каталоги, сувеніри тощо.

Приклад 3. Замість 5000 одиниць продукції (наприклад: взуття, одяг, канцелярські товари, засоби гігієни) при митному огляді та підрахунку виявилось 5003 одиниці (тобто незначна кількість за незначною митною вартістю товару).

У всіх трьох випадках виявлені незадекларовані товари не вказані а ні в товаросупровідних документах, а ні в заявленій митним брокером МД. Перелічені приклади підпадають під ознаки ст. 472 МКУ Недекларування товарів, транспортних засобів комерційного призначення, п1. Недекларування товарів (крім тих, що переміщуються через митний кордон України громадянами), транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України, тобто незаявлення за встановленою формою точних та достовірних відомостей (наявність, найменування або назва, кількість тощо) про товари, транспортні засоби комерційного призначення, які підлягають обов'язковому декларуванню у разі переміщення через митний кордон України, -тягне за собою накладення штрафу в розмірі 100 відсотків вартості цих товарів, транспортних засобів з конфіскацією зазначених товарів, транспортних засобів. Тобто, формально, згідно ст. 472 МКУ є всі підстави для притягнення митного брокера до адміністративної відповідальності з усіма правовими наслідками, що наш погляд, не зовсім доцільно та створює дисбаланс як з юридичної (співвідношення: порушення – відповідальність), так і економічної (незначна кількість та вартість виявленого незадекларованого товару з незначною сплатою митних платежів) точки зору і потребує додаткового нормативно-правового унормування з метою раціонального здійснення митного контролю та доцільності притягнення митного брокера до адміністративної

відповідальності або без такої. Крім того, є ймовірність створення умов до корупційного фактору, який може виникнути виходячи із формальної сторони незначного порушення митних правил. Вирішення зазначеного питання потребує системного аналізу з відпрацюванням існуючої практики застосувань притягнень до адміністративної відповідальності, а також визначення переліку нормативних документів, які потребують змін.

Одним із шляхів вирішення та врегулювання зазначеного питання, на нашу думку, є заповнення та подання до митного оформлення додаткової (коригуючої) МД на незадекларований товар, наприклад, з літерою «Д» (додаткова) або «К» (коригуюча) з дотриманням вимог Постанови Кабінету Міністрів України № 450 від 21.05.2012 «Питання, пов'язані із застосуванням митних декларацій» [4] та Наказу Міністерства фінансів України від 30.05.2012 N 651 «Про затвердження Порядку заповнення митних декларацій на бланку єдиного адміністративного документа» [5] із сплатою митних платежів у кратному розмірі. Кратний розмір встановлюється нормативно в залежності від виду товару, його кількості, митної вартості та розміру сплати митних платежів. У цьому випадку ми досягаємо дві цілі: перша – забезпечення сплати митних платежів і друга – декларування незадекларованого товару. Кратність по сплаті митних платежів, на наш погляд, по суті і є відповідальністю за недекларування товару і повною мірою виповідає розміру провини. Рішення про застосування додаткової (коригуючої) МД приймається на рівні керівника митного підрозділу або уповноваженої особи в якому здійснюється митне оформлення товару за заявою декларанта (митного брокера) з врахуванням визначених критеріїв по кількості та вартості незадекларованих товарів. Нумерація та облік зазначеної МД здійснюється з прив'язкою до основної декларації шляхом внесення інформації до відповідних граф МД. Усі питання пов'язані з можливістю та порядком застосування додаткової (коригуючої) МД мають бути закріплені нормативно і мати конкретний вичерпний перелік умов та вимог. Також вважаємо за необхідне нормативно визначити, що декларант (митний брокер) має право самостійно обирати спосіб щодо подальшого оформлення товару: через складання протоколу відносно незадекларованого товару, або з складанням додаткової (коригуючої) МД та сплатою митних платежів.

Переваги: економія державних коштів при впровадженні у порушенні митних правил (нераціональна задіяність митних органів, судів, виконавчої служби); не відволікає державні органи на незначні правопорушення (спрямування кадрового потенціалу для вирішення більш складних та важливих завдань); сприяє зовнішньоекономічній та митній брокерській діяльності (уникнення простою транспортних засобів,

скорочення часу при проходженні митного контролю та оформлення товару).

Не поширюється: на товари та предмети заборонені до ввезення на митну територію України; на товари що потребують додаткових дозволів з боку державних органів або підпадають під нетарифні методи регулювання.

Висновки. Одним із шляхів вирішення уникнення ризиків у митній брокерській діяльності є запровадження додаткової (коригуючої) МД, яка надає не тільки вище перелічені переваги при виконанні своїх службових обов'язків посадовими особами державних органів, забезпечує спрощення митних процедур і формальностей, але і мінімізує корупціогенні фактори з боку недобросовісних посадовців, сприяє поповненню державного бюджету України, здійсненню зовнішньоекономічної та митної брокерської діяльності в цілому.

Список використаних джерел:

1. Іванченко Е. Особливості діяльності митних брокерів в умовах правового режиму воєнного стану: сучасний стан та перспективи правового регулювання. *Юридичний вісник*. 2023. № 6. С. 26–36.

2. Митний кодекс України : Закон України від 13 березня 2012 року № 4495. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>

3. Кодекс України про адміністративні правопорушення (статті 1 – 212-24): Верховна Рада Української Радянської Соціалістичної Республіки (Верховна Рада УРСР) від 7 грудня 1984 року № 8073-X. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10#Text>

4. Питання, пов'язані із застосуванням митних декларацій : Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2012 р. № 450. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/450-2012-п#Text>

5. Про затвердження Порядку заповнення митних декларацій за формою єдиного адміністративного документа : Наказ міністерства фінансів України від 30 травня 2012 року № 651. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1372-12#Text>

СПІВПРАЦЯ ТА ПАРТНЕРСТВО У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ: СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙ

Можайкіна Наталія Василівна

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Денісенко Дарія Олександрівна

бакалавр,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Існує безліч способів досягнення конкурентних переваг, які є основою стратегії комерційної організації. Конкурентні стратегії спрямовані на те, щоб компанія зуміла зайняти стійкі та вигідні позиції в галузі, де відбувається її діяльність. Основними загальними стратегіями досягнення конкурентних переваг є такі відомі стратегії: лідерства у витратах; диференціація (індивідуалізація) продукції; фокусування, чи концентрації на ринковій ніші; першопрохідника, або раннього виходу на ринки; синергізм [1, с. 298].

Стратегії лідерства у витратах, диференціації та фокусування відносять до базових стратегій, наголошуючи на їх універсальності. Стратегія лідерства та витрат спрямована на досягнення конкурентних переваг за рахунок нижчих витрат виробництва, ніж у конкурентів. Стратегія диференціації продукції, чи відокремлення товару на ринку, передбачає здатність організації (підприємства) забезпечити унікальність і більш високу, ніж у конкурентів, цінність продукту для покупця за допомогою його якості, наявності особливих показників, методів збуту, післяпродажного обслуговування. Стратегія концентрації (вужької спеціалізації) полягає у виділенні обмеженої сфери господарської діяльності та чітко визначеного кола споживачів. Вона заснована на виборі вузької конкурентної сфери (ринкової ніші) всередині галузі і є типовою для малого бізнесу, оскільки передбачає виробництво і постачання товарів, необхідних невеликій частині споживачів від загальної їх кількості.

Стратегія синергізму має на увазі отримання конкурентних переваг за рахунок об'єднання двох або більшої кількості бізнес-одиниць (господарських підрозділів) в руках одного власника. Вона передбачає підвищення ефективності діяльності за рахунок спільного використання ресурсів (синергія технологій та витрат), ринкової інфраструктури

(спільний збут) чи сфер діяльності (синергія планування та управління). Синергія призводить до зниження рівня витрат або придбання продукцією унікальних властивостей. Вона допомагає отримати більш високу рентабельність виробництва при взаємозв'язку компаній, ніж за її роздільному управлінні. Практика показує, що ефект спільної діяльності завжди вищий за просту суму індивідуальних зусиль за рахунок потенціалу співробітництва та взаємозв'язку.

Останнім часом компанії цілеспрямовано створюють, розширюють, або модифікують свою ресурсну базу. Найбільш важливими для інноваційної діяльності є такі можливості компанії:

- пошук та оцінка ринкових можливостей і технологій та розгляд пов'язаних з ними загроз;
- відбір та процес вибору серед майбутніх варіантів, заснований на оцінці наявних ресурсів, ймовірності створення доданої вартості;
- налаштування, забезпечення координації та інтеграції інноваційної діяльності;
- освоєння та реалізація інновацій, розроблених внутрішньо та залучених компаніями зовнішньо вчасно та в рамках бюджету, захист та отримання переваг від інновацій [2, с. 63].

Саме тому активізація корпоративної інноваційної діяльності все частіше відбувається вже не через протиборство, а через партнерство. У динамічному та жорсткому конкурентному бізнес-середовищі організації все більше усвідомлюють цінність співпраці та партнерства як найважливіших рушійних сил інновацій. Замість того, щоб діяти ізольовано, фірми активно шукають способи співпраці з іншими організаціями як усередині, так і за межами своєї галузі. Ефективність інноваційних процесів може бути значно підвищена завдяки співпраці та партнерству з іншими учасниками ринку, особливо постачальниками, посередниками, користувачами, особливо на ранній стадії. Партнерство найчастіше відбувається при різних формах взаємодії:

1. Найчастіше організації формують стратегічні альянси та екосистеми для об'єднання ресурсів, поділу ризиків та спільного створення цінностей. Ці партнерські відносини виходять за рамки традиційних відносин між постачальником та покупцем і включають мережу взаємопов'язаних гравців.

2. Концепція відкритих інновацій наголошує, що цінні ідеї та технології можуть надходити із зовнішніх джерел. Компанії активно взаємодіють зі стартапами, дослідницькими інститутами та навіть конкурентами, щоб отримати доступ до нових перспектив.

3. Спільні зусилля у сфері НДДКР дозволяють компаніям об'єднувати знання, розподіляти витрати та прискорювати інновації. Таке партнерство часто призводить до проривів.

4. Подолання розриву між науковими колами та промисловістю має вирішальне значення для передачі знань. Університети діляться дослідницькою інформацією, а компанії вирішують реальні проблеми.

5. Інновації часто виникають на стику різних галузей. Міжсекторальне співробітництво сприяє творчості та руйнує традиційні кордони.

6. Географічні кластери та інноваційні центри. Фізична близькість полегшує співпрацю. Інноваційні кластери, такі як Силіконова долина або Кембриджський науковий парк, сприяють поширенню знань та випадковій взаємодії [2, с. 68].

Партнерство має величезне значення для розвитку бізнесу. Для його реалізації дуже важливе значення має репутація партнерів, їх вклад, очікування та мета реалізації, особисті та фінансові цілі. Велике значення для партнерів також має фінансова стратегія корпорації, розподіл дивідендів та права міноритарного партнера, можливі джерела інвестування, обов'язки сторін та механізм прийняття рішень. Два важливі фактори успішного партнерства це коли є довіра та відсутність конкуренції між партнерами.

Взаємовигідність партнерства, що дає синергетичний ефект, складається з ефективності взаємодії, вдалого підбору партнерів, їх відповідності один одному, тому дуже важливий процес вибору партнерів. Організація та розвиток здорового партнерства, безумовно, не є легким завданням. Напруга між інноваційними ініціативами та поточною діяльністю є спільною, але вони можуть набирати обертів досить швидко, а це загроза довгостроковій життєздатності компанії. Лідери повинні запобігати конфліктам, постійно зміцнюючи взаємну повагу серед працівників.

Зрозуміло, що інновації мають різний рівень складності або впливу. Більшість компаній орієнтовані на високий рівень, але якщо ця тенденція призведе до нехтування більш амбітними формами інновацій, результатом буде постійне зниження ділової та споживчої актуальності. Збалансування існуючих, взаємодоповнюючих і трансформаційних рівнів інновацій є значним кроком в управлінні загальним інноваційним портфелем. Звичайно, тільки наявні ресурси компанії і галузі, в якій вона бере участь, можуть дати відповідь на визначення найбільш ефективного балансу інновацій [3].

Практично всі інноваційні ініціативи засновані на попередніх досягненнях компанії: брендах, відносинах з клієнтами, виробничих потужностях, технічному досвіді. Тому ізоляція інноваційної спеціальної команди від інших співробітників у великій корпорації призводить не тільки до дублювання вже наявних технологій, але і позбавляє цю команду доступу до величезної бази розробок – потужної зброї компанії в боротьбі з конкурентами.

Протягом розвитку партнерства необхідно також періодично аналізувати, наскільки досягається мета, виконуються завдання. Подібна оцінка партнерства забезпечує зворотний вплив як на критерії, так, при зміні факторів, що впливають, можлива переоцінка порогових значень виділених критеріїв. По-перше, це витрати, пов'язані з процесом взаємодії, які можна розділити на дві групи – виробничі та логістичні витрати, що виникають у процесі формування партнерства. По-друге, елементом оцінки взаємодії у рамках партнерства є ризики. Третім елементом оцінки партнерства є перспективи взаємодії [4].

Одним з важливих етапів аналізу партнерства є оцінки взаємодії, що передбачає вибір найкращого партнера з альтернатив. Отриману систему критеріїв з наданими пороговими значеннями потрібно співвідносити з показниками кожного з можливих партнерів, при цьому партнер з найвищим рейтингом і буде найоптимальнішим.

Залежно від оцінки результатів партнерства можна видозмінювати правила та форми взаємодії. Розглянувши показники, що впливають на партнерство, слід зазначити, що їхній вплив на ефективність партнерства буде відрізнятися, тому що воно залежить від безлічі факторів: макроекономічних, мікроекономічних, технологічних та ін.. Саме тому організаційний механізм оцінки партнерства має високу гнучкість, дозволяючи оцінити партнерство на різних стадіях його розвитку.

У сучасній економіці компанії, які об'єднані партнерством, мають переваги перед іншими підприємствами, тому що зумовлені не лише об'єднанням ресурсів, а й синергетичними ефектами взаємодії. Таким чином, одночасно стійкі та гнучкі партнерства сприяють розвитку не лише бізнесу, а й усього регіону та національної економіки загалом.

Список використаних джерел:

1. Федулова Л.І., Забарна Е.М., Філіппова С.В. Інноваційний розвиток підприємства : підруч. для студ. вищ. навч. закл. Одеса : ОНПУ, 2016. 700 с.
2. Глуха Г.Я., Цимбалюк А.І. Сучасний підхід до побудови інноваційної стратегії на підприємстві. *Академічний огляд*. 2018. № 2 (49). С. 62–74.
3. Про інновації. 10 найкращих статей з Harvard Business Review / пер. з англ. Г. Ровенських. Київ : КМ-БУКС, 2018. 192 с.
4. Терещенко О.Л. Партнерські відносини в контексті розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6346> (дата звернення: 02.05.2024).

РОЗВИТОК ЦИФРОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Тимченко Надія Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри товарознавства, стандартизації та сертифікації,

Херсонський національний технічний університет

Розвиток цифрового підприємництва значно варіюється в різних регіонах світу, залежно від економічного розвитку, доступу до технологій, урядової підтримки, культурних особливостей та інших факторів. Однак, незважаючи на ці відмінності, глобальний тренд показує, що цифровізація та інновації стають ключовими драйверами зростання для підприємств усіх розмірів.

Згідно з прогнозами, у найближчому десятилітті приблизно 70% створеної вартості залежатиме від цифрових продуктів. У 2018 році частка світового ВВП, яка припадала на діджиталізовані компанії, досягла 13,5 трлн доларів США, а у 2023 році ця цифра зросла до понад 53,3 трлн доларів США, і становить більшу частину номінального світового ВВП [1]. Саме тому нашій державі не варто відставати у розвитку цифрової економіки від розвинених країн.

Слід розглянути приклади розвитку цифрового підприємництва у різних регіонах світу з метою його запозичення для України.

Сполучені Штати Америки мають один з найрозвиненіших ринків цифрового підприємництва у світі, завдяки високому рівню венчурного фінансування та наявності технологічних гігантів, таких як Google, Amazon, Facebook та інших. Кремнієва долина продовжує бути магнітом для стартапів, які прагнуть революціонізувати різні галузі за допомогою цифрових технологій.

Країни Європейського союзу активно сприяють розвитку цифрового підприємництва через різноманітні програми підтримки та регулятивні ініціативи, такі як цифровий єдиний ринок. Європа має сильні позиції в галузі цифрової приватності, кібербезпеки та розвитку «розумних міст». Країни, такі як Німеччина, Великобританія та Швеція, демонструють значний прогрес у впровадженні цифрових інновацій в промисловості та послугах.

Китай швидко стає світовим лідером у цифровому підприємстві з величезним ринком електронної комерції, розвитком мобільних платежів та широким впровадженням технологій штучного інтелекту і машинного

навчання. Такі компанії як Alibaba та Tencent є прикладами успішного цифрового підприємництва, що змінюють традиційні бізнес-моделі.

Індія продемонструвала значний ріст у сфері цифрового підприємництва, особливо у фінтехі, електронній комерції та IT-аутсорсингу. Урядові ініціативи, такі як «Digital India», спрямовані на трансформацію країни в цифрове суспільство та економіку.

У Латинській Америці спостерігається зростання стартапів у галузі електронної комерції, цифрових медіа та фінтеху. Країни, як-от Бразилія та Мексика, лідирують у регіоні за кількістю інноваційних проєктів та венчурного фінансування.

В Африці цифрове підприємництво зростає, використовуючи мобільні технології для розв'язання місцевих проблем, таких як доступ до фінансових послуг, освіти та охорони здоров'я. Стартапи, такі як M-Pesa в Кенії, стали революційними у сфері мобільних платежів та фінансової інклюзії.

Отже, розвиток цифрового підприємництва має різні обриси в залежності від регіону, але водночас є загальносвітовим феноменом, який сприяє економічному зростанню. Цифровізація і інновації визнані основними драйверами розвитку для підприємств різного масштабу. Особливо помітний вплив цифрової трансформації на ВВП, який зріс учетверо за останні п'ять років.

На нашу думку, наведений досвід засвідчує необхідність запозичення успішних практик розвитку цифрового підприємництва іншими країнами, особливо Україною, для досягнення подібного успіху та інтеграції у світову економіку. Загальний світовий тренд є позитивним, із зростаючою інтеграцією цифрових технологій у всі аспекти бізнесу та повсякденного життя.

Список використаних джерел:

1. Круп'яник А. Цифрова економіка України: основні фактори розвитку. URL: <https://voxukraine.org/tsyfrova-ekonomika-ukrayiny-osnovni-factory-rozvytku> (дата звернення: 01.05.2024).

НАПРЯМ 7. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-391-3-33>

ВПЛИВ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ НА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Брич Леся Володимирівна

*кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри педагогіки та інноваційної освіти,
Національний університет «Львівська політехніка»*

Державна політика відіграє ключову роль у формуванні розвитку людського капіталу через ряд причин. Відтак, саме держава може суттєво вплинути на напрямок та ефективність розвитку людського капіталу, впливаючи на економічне зростання, соціальну справедливість та загальний добробут суспільства. Взаємозв'язок політики в галузі освіти, охорони здоров'я та ринку праці наголошує на складності та важливості державного втручання у розвиток людського капіталу. Насамперед, освітня політика є наріжним каменем розвитку людського капіталу. Інвестиції держави у якісну освіту від раннього дитинства до вищої освіти закладають основу для кваліфікованої та знаючої робочої сили. Політика, що забезпечує доступ до освіти для всіх, включаючи маргіналізовані та знедолені групи, безпосередньо сприяє скороченню нерівності та сприяє соціальній мобільності. Крім того, адаптація освітніх програм для включення цифрової грамотності та критичного мислення готує студентів до викликів сучасної робочої сили, підвищуючи їхню можливість працевлаштування та потенціал для інновацій. Політика охорони здоров'я також має вирішальне значення у розвиток людського капіталу. Здорове населення є основою продуктивності та економічного зростання. Державна політика, що забезпечує загальний доступ до охорони здоров'я, просуває ініціативи в галузі охорони здоров'я та забезпечує продовольчу безпеку, сприяє фізичному благополуччю населення, дозволяючи людям повною мірою брати участь в освіті та ринку праці. Інвестиції у охорону здоров'я не лише покращують якість життя, а й скорочують прогули у школах та на робочих місцях, що безпосередньо впливає на економічне зростання [1–3].

Окрім слід зазначити, що політика в галузі праці та зайнятості додатково впливає на розвиток людського капіталу, формуючи можливості для застосування навичок та знань у робочій силі. Програми,

які сприяють створенню робочих місць, справедливій заробітній платі та безпеці на робочому місці, гарантує, що люди можуть ефективно робити внесок в економіку. Більше того, трудова політика, що заохочує гендерну рівність та недискримінацію, сприяє формуванню більш інклюзивної та різноманітної робочої сили, яка, як відомо, сприяє інноваціям та творчості.

Державна політика також впливає на розвиток людського капіталу за допомогою прямих та непрямих стимулів для інвестицій приватного сектора у освіту та навчання. Податкові пільги, гранти та державно-приватне партнерство можуть стимулювати підприємства інвестувати у розвиток своїх співробітників, сприяючи підвищенню загального рівня кваліфікації національної робочої сили. Такий спільний підхід між урядом та приватним сектором підвищує відповідність програм освіти та професійної підготовки потребам економіки. Крім того, імміграційна політика істотно впливає на розвиток людського капіталу, впливаючи на приплив кваліфікованої робочої сили до країни та країни. Політика, спрямована на залучення іноземних талантів, може допомогти заповнити прогалини у кваліфікації в економіці, стимулюючи інновації та конкурентоспроможність. І навпаки, політика, що обмежує імміграцію, може призвести до нестачі кваліфікованих кадрів та перешкоджати економічному зростанню.

Таким чином, зазначимо, що державна політика є потужним інструментом формування розвитку людського капіталу, що має глибокі наслідки для економічного зростання, соціальної справедливості та добробуту суспільства. За допомогою стратегічних інвестицій в освіту, охорону здоров'я та ринок праці, а також шляхом створення сприятливого середовища для безперервного навчання та участі приватного сектору уряду можуть підвищити якість та продуктивність свого людського капіталу. Це, у свою чергу, дає країні можливість досягти сталого розвитку та адаптуватися до викликів глобального масштабу, що гіпершвидко змінюється.

Список використаних джерел:

1. Райт Г. Державне управління / пер. з англ. Є. Івашка, О. Коваленка, С. Соколик. Київ : Основи, 1994. 191 с.
2. Цветков В.В. Демократія – Управління – Бюрократія: в контексті модернізації українського суспільства : монографія. Київ : Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2001. 203 с.
3. Сікорська І.М. Загальнотеоретичні проблеми ефективності державного управління. *Державне регулювання економічного розвитку* : зб. наук. праць. ДонДАУ: Державне управління. Донецьк, 2003. Випуск 29. С. 46–52.

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ МЕДИЧНИМИ УСТАНОВАМИ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Горбачова Ірина Володимирівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри управління та адміністрування,

Житомирський інститут Приватного акціонерного товариства

«Вищий навчальний заклад

«Міжрегіональна Академія управління персоналом»

Вакулюк Анастасія Ігорівна

магістр,

Житомирський інститут Приватного акціонерного товариства

«Вищий навчальний заклад

«Міжрегіональна Академія управління персоналом»

Актуальність теми оптимізації управління медичними установами в контексті реформування системи охорони здоров'я визначається рядом факторів. По-перше, сучасні виклики в галузі охорони здоров'я, такі як зростання населення, зміни в структурі хвороб, та розширення медичних технологій, потребують ефективного управління медичними закладами для забезпечення якісної та доступної медичної допомоги.

По-друге, реформування системи охорони здоров'я в багатьох країнах спрямоване на забезпечення фінансової стійкості та підвищення ефективності медичних закладів. Оптимізація управління стає ключовим елементом цих реформ, оскільки вона спрямована на зниження витрат та підвищення результативності в наданні медичних послуг.

По-третє, в умовах постійних змін в медичній сфері, таких як нові вимоги щодо якості та безпеки пацієнтів, необхідно постійно адаптувати стратегії управління медичними закладами. Це означає впровадження інноваційних методів управління, використання сучасних інформаційних технологій та постійне підвищення кваліфікації медичного персоналу.

Зрештою, забезпечення доступності та якості медичних послуг для всього населення є однією з основних мет реформування системи охорони здоров'я. Оптимізація управління медичними установами може сприяти досягненню цієї мети шляхом ефективного розподілу ресурсів та забезпечення раціонального використання медичної інфраструктури.

Наразі в Україні проблеми у сфері оптимізації управління медичними установами залишаються актуальними. Однією з основних проблем є недостатня ефективність управління великими медичними закладами, яка

веде до нераціонального використання ресурсів та недосягнення максимального результату в наданні медичної допомоги.

Додатковою проблемою є відсутність чіткого механізму моніторингу та оцінки якості наданих медичних послуг, що ускладнює виявлення та вирішення проблем в роботі медичних установ.

Також важливим аспектом є недостатня транспарентність управління медичними закладами, яка призводить до виникнення корупційних схем та недовіри до системи охорони здоров'я серед населення.

Необхідно також звернути увагу на недостатню фінансову підтримку медичних установ, що ускладнює їхню роботу та впливає на якість медичного обслуговування.

У цілому, проблеми оптимізації управління медичними установами в Україні залишаються серйозними та потребують системних заходів з вдосконалення управлінської практики та забезпечення якості медичної допомоги.

Міжнародні практики державного управління медичними установами відображають широкий спектр підходів і стратегій, що використовуються різними країнами для забезпечення ефективності, якості та доступності медичної допомоги. Ці практики включають в себе елементи управління, такі як стратегічне планування, фінансове управління, контроль якості та надання послуг, регулювання та нагляд за медичними закладами, інноваційні підходи до управління персоналом та впровадження передових інформаційних технологій у сферу охорони здоров'я.

Україна має можливості використання міжнародних практик державного управління медичними установами для покращення своєї системи охорони здоров'я. Наприклад, залучення експертів з інших країн для обміну досвідом та консультування з питань управління медичними закладами може сприяти впровадженню кращих практик та стратегій. Крім того, аналіз і адаптація міжнародних моделей управління може допомогти вирішенню конкретних проблем української системи охорони здоров'я, таких як недостатня ефективність управління, недостатність фінансових ресурсів та прозорість у державному управлінні.

Зокрема, можливості використання міжнародних практик державного управління медичними установами в Україні включають в себе створення ефективної системи стратегічного планування та моніторингу, впровадження механізмів контролю якості та надання послуг, розвиток регуляторної політики, спрямованої на підвищення якості медичних послуг та забезпечення доступності до них, а також використання сучасних інформаційних технологій для підтримки управлінських процесів та забезпечення ефективного взаємозв'язку між різними рівнями управління в системі охорони здоров'я.

В контексті публічного управління медичними установами, міжнародні практики відображають здатність державних органів до

ефективного координації та управління системою охорони здоров'я з метою забезпечення максимального благополуччя громадян. Це включає в себе розробку та впровадження стратегічних планів розвитку охорони здоров'я, аналіз та оцінку результативності медичних закладів, регулювання ринку медичних послуг та контроль їх якості та доступності.

Публічне управління в медичній сфері також передбачає залучення громадськості до процесу прийняття рішень та формування політики в галузі охорони здоров'я. Це може здійснюватися через механізми громадського контролю, участь громадських організацій у процесах прийняття рішень, а також через створення механізмів звітування перед громадськістю з боку медичних установ та державних органів.

Україна може використовувати міжнародні практики публічного управління медичними установами для покращення прозорості, ефективності та якості своєї системи охорони здоров'я. Це передбачає розробку та впровадження ефективних механізмів моніторингу та контролю, підвищення рівня участі громадськості у процесах управління, а також створення системи публічного звітування та відкритості у діяльності медичних установ та державних органів.

Отже, оптимізація управління медичними установами є ключовим аспектом реформування системи охорони здоров'я. Вона спрямована на підвищення ефективності, якості та доступності медичної допомоги шляхом вдосконалення стратегічного планування, фінансового управління, контролю якості та надання послуг, а також використання інформаційних технологій.

Перспективи подальших досліджень включають розробку та впровадження нових інноваційних методів управління, вивчення впливу реформ на якість та ефективність медичної допомоги, а також аналіз міжнародного досвіду з метою адаптації найкращих практик до умов української системи охорони здоров'я.

Список використаних джерел:

1. Лебедев А.О. Науково-практичний підхід до формування стратегічного механізму державного управління охороною здоров'я. *KELM (Knowledge, Education, Law, Management)*. 2022. № 6(34). Р. 39–43.

ФОРМУВАННЯ РЕЄСТРІВ У СФЕРАХ НАУКИ, ІННОВАЦІЙ ТА ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ: МІЖНАРОДНИЙ АСПЕКТ

Дьогтева Ірина Оксентіївна

*науковий співробітник відділу супроводження та розвитку
Національної електронної науково-інформаційної системи,
Державна науково-технічна бібліотека України*

В рамках державної політики у сфері наукової і науково-технічної діяльності державою забезпечується розбудова сучасної наукової інфраструктури, а також системи інформаційного забезпечення відповідної діяльності з метою посилення інтеграції освіти, науки та виробництва [1, п. 2 ч. 2 ст. 45]. Серед шляхів державного регулювання інноваційної діяльності визначені сприяння розвитку сучасної інноваційної інфраструктури та підтримка її функціонування [2, абзац 9 ч. 1 ст. 6]. Також на інформаційному забезпеченні наголошується в сфері трансферу технологій [3, ст. 10].

Однією з форм державного регулювання у зазначених сферах виступає реєстрація. Серед прикладів: Державний реєстр наукових установ, яким надається підтримка держави [1, ст. 12], Державний реєстр наукових об'єктів, що становлять національне надбання [1, ст. 16], реєстрація та облік науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт [1, п. 12 ч. 1 ст. 42], державна реєстрація міжнародних науково-технічних програм і проєктів [1, ч. 5 6 ст. 66], державна реєстрація інноваційних проєктів [2, ст. 13], реєстр технологій [3, ст. 15, 16].

В умовах дискретного характеру покриття інформаційної карти сучасного наукового та інноваційного ландшафту України зростає актуальність формування системи реєстрів [4] у відповідних сферах, дані яких можуть не лише містити міжнародну складову, але й бути джерелом інформації для систем з міжнародною інтеграцією з метою розвитку співпраці, посилення обміну.

Для побудови концепції природи формування переліків реєстрів у сферах наукової і науково-технічної, інноваційної діяльності та трансферу технологій використано суб'єкт-об'єктну парадигмальну комбінацію [5, с. 54], де суб'єкт представлений в якості носія знання, а об'єкт – те, на що спрямована діяльність. На рис. 1 продемонстрована розроблена процесна схема основних елементів такої концепції, за якою суб'єкти в процесі діяльності продукують об'єкти.



Рис. 1. Процесна схема елементів формування переліків реєстрів

Складові суб'єктів характерні для всіх видів діяльності, перші дві позиції представлені масштабно. Прикладом фізичних осіб виступають вчені [1, п. 4, ст. 1], об'єднань – наукові команди, які формуються з метою проведення досліджень та розробок, наприклад, спільних з міжнародними колективами спеціалістів, міжнародними інститутами та спільними підприємствами, а також для участі у міжнародних наукових програмах. Серед юридичних осіб можна виділити: в рамках інноваційної діяльності, наприклад, інноваційне підприємство [2, ч. 1 ст. 16] у вигляді інноваційного центру, бізнес-інкубатора, технополісу, технопарку [2, ч. 2 ст. 16]; для наукової – наукову (науково-дослідну, науково-технологічну, науково-технічну, науково-практичну) установу [1, п. 16, ст. 1], та її структурні елементи, наприклад, науковий підрозділ [1, п. 19, ст. 1], дослідне виробництво [1, п. 8, ст. 1]. Останнє може бути представлене в дослідницькій інформаційній системі CRIS [6], зокрема в українській URIS, в рамках асоціації euroCRIS з метою активізації співпраці та обміну знаннями в дослідницькій спільноті. Окремо виділені органи, спектр яких досить широкий за рівнем та масштабом. Наприклад, серед органів в сфері наукової і науково-технічної діяльності у відповідному законі зазначені: Національна рада України з питань розвитку науки і технологій [1, ч. 1 ст. 20], Ідентифікаційний комітет з питань науки [1, ч. 1 ст. 22], Міжвідомча рада з координації фундаментальних і прикладних досліджень в Україні та Рада президентів академій наук України [1, абзац 2 ч. 2 ст. 17], наглядові ради [1, ч. 3 ст. 52], [1, ч. 8 ст. 7], вчені (наукові, науково-технічні, технічні) ради [1, ч. 1 ст. 10], [1, ч. 4 ст. 52], спеціалізовані вчені ради із захисту дисертацій [1; ч. 9, ст. 7]; в сфері трансферу технологій – уповноважений орган з питань формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері трансферу технологій, уповноважений орган з питань реалізації державної політики у сфері трансферу технологій [3, п. 1 ч. 1 ст. 3].

Щодо діяльності, то в сфері наукової і науково-технічної діяльності, вирізняють наукову [1, п. 12 ст. 1], науково-технічну [1, п. 26 ст. 1],

науково-організаційну [1, п. 23 ст. 1], науково-педагогічну [1, п. 24, ст. 1], окремо варто виділити міжнародне наукове та науково-технічне співробітництво [1, ст. 66], яке включає «обмін науковою та науково-технічною інформацією, використання об'єднаних міжнародних інформаційних фондів, банків даних» [1, п. 5 ч. 2 ст. 66].

Об'єкти представлені на фундаментальному рівні, фактично виділені: науковий [1, п. 22, ст. 1], науково-технічний (прикладний) результат [1, п. 27, ст. 1], інновації [2, абзац 2 ч. 1 ст. 1] та об'єкти технології [3, п. 6 ч. 1 ст. 1].

На рис. 2 побудована концепція природи формування переліків реєстрів на базі теорії множин. Зокрема, для візуалізації використано Діаграму Венна, яка реалізує всі можливі логічні відношення для скінченного набору множин.

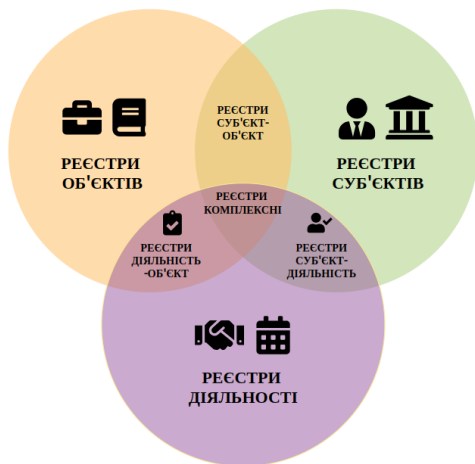


Рис. 2. Концепція природи формування переліків реєстрів

В даному випадку відображений перетин множин реєстрів для елементів рис. 1, тобто реєстри суб'єктів, об'єктів та діяльності. При перетині утворюються: реєстри суб'єкт-об'єкт (наприклад, результат впливу суб'єкта на об'єкт); реєстри суб'єкт-діяльність (наприклад, присвоєння статусу суб'єкту за результатами атестацій); реєстри діяльність-об'єкт (наприклад, надання статусу, характеристики об'єкту); реєстри комплексні (формуються при перетині трьох множин, причому назва не містить назви множин, оскільки неможливо спрогнозувати їх порядок).

Отже, на базі сформованої процесної сфери елементів формування переліків реєстрів розроблено фактично універсальну концепцію для сфер наукової і науково-технічної, інноваційної діяльності та трансферу технологій. Дана концепція може виступити базою для розбудови

системи реєстрів. Сформована система разом з налагодженою взаємодією реєстрів в перспективі дозволяє: акумулювати, агрегувати офіційні дані; забезпечити обмін інформацією; розширити доступ до реєстрових даних; використання інформації в процесі діяльності, включаючи підключення даних до інформаційних систем; надавати послуги з використанням реєстрових даних. Дані реєстрів можуть бути використані для наповнення центральної бази даних Національної електронної науково-інформаційної системи «URIS», яка початково передбачалась як CRIS-система [6] та наразі має розширені функції, включаючи автоматизацією деяких процесів та процедур, пов'язаних із фаховою діяльністю суб'єктів сфери науки України.

Робота виконана в рамках НДР «Удосконалення інформаційних ресурсів у сфері науки в частині реєстрації, внесення, збереження, пошуку та обміну даних, а також створення бази даних на основі НПА у сфері науки» (державний реєстраційний номер 0124U001943) та «Удосконалення існуючих та створення нових функціональних модулів Національної електронної науково-інформаційної системи «URIS» (0124U001941).

Список використаних джерел:

1. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 26.11.2015 № 848-VIII. База даних «Законодавство України». Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/848-19> (дата звернення: 27.04.2024).
2. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. База даних «Законодавство України». Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/40-15> (дата звернення: 27.04.2024).
3. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14.09.2006 № 143-V. База даних «Законодавство України». Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/143-16> (дата звернення: 28.04.2024).
4. Про публічні електронні реєстри : Закон України від 18.11.2021 № 1907-IX. База даних «Законодавство України». Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1907-20> (дата звернення: 30.04.2024).
5. Dinga Emil, et al. Economic and Financial Market Behaviour: The Autopoietic Market Hypothesis. Germany : Palgrave Macmillan, 2023. P. 324.
6. EuroCRIS: DRIS. URL: <https://dSPACECRIS.EUROCRIS.ORG> (дата звернення: 04.04.2024).

НАПРЯМ 8. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-391-3-36>

ІМАНЕНТНІ РИСИ РИНКУ КРЕАТИВНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Вербицька Олена Олександрівна

*аспірантка кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Сучасна конфігурація світового господарства дедалі більшою мірою набуває чітко виражених рис і характеристик глобальної економіки знань технотронно-мережевого типу, невід'ємним компонентом якої є креативна економіка. Головними рушійними силами формування та динамічного розширення в останні десятиліття у світогосподарській системі сектору креативних індустрій є, з одного боку, глибока конвергенція виробництва і соціуму, а, з другого – неухильне вивільнення сукупної робочої сили з традиційних індустріальних секторів національних економік держав та її активний перерозподіл на користь сервісних секторів. Якщо характеризувати конвергенцію виробництва і соціуму, то слід відзначити, що вона пов'язана, головним чином, з системною цифровою трансформацією усіх форм людської життєдіяльності та динамічною розбудовою соціальних мереж, котрі у своїй сукупності спричиняють розбудову у глобальних координатах якісно нових каналів масового ринкового збуту креативної продукції. Завдяки їм потужних імпульсів розвитку здобувають креативні бізнес-моделі маркетингової діяльності компаній [1, с. 50] в якості інноваційних інструментів створення ними споживчої цінності та її донесення до своїх клієнтів.

Інакше кажучи, головними іманентними рисами ринку креативної продукції є, з одного боку, стабільний (тобто, незалежний від поточної фази національних бізнес-циклів) характер формування ринкового попиту на неї, а, з другого – задоволення попиту на креативні товари і сервіси переважно за рахунок внутрішніх споживчих ринків країн. Зазначене обумовлює також чітко виражену антикризову спрямованість функціонування глобального ринку креативної продукції, яка виявляється у його здатності забезпечити «підключення» національних економік до чергової хвилі економічного зростання та їх оперативне реагування на глобальні виклики науково-технологічного і соціального прогресу.

Що ж стосується перерозподілу робочої сили на користь сервісних секторів світового господарства в якості рушійної сили динамічної розбудови креативних індустрій, то саме він створив в останні десятиліття усі необхідні умови для господарської діяльності, базованої на індивідуальному творчому потенціалі, креативних навичках і талантах економічних суб'єктів, а також здатної продукувати додану вартість та створювати нові робочі місця на основі експлуатації об'єктів інтелектуальної власності. Звернімося до цифр: світова частка зайнятих у сфері послуг зростає у період 1960–2022 рр. з 23 [2, с. 98] до 50% загальної зайнятості [3]. Як показують дані, питома вага сфери послуг у валовій доданій вартості несільськогосподарського бізнес-сектору Сполучених Штатів Америки зростає з 26% у 1980 р. до майже 40% у 2015 р. Це свідчить про перехід американської економіки за вказаний період від економічної моделі з пануючим виробничим сектором до економіки послуг. Даний тренд набуває ще більш кристалізованих форм прояву при аналізі динаміки зайнятості: у 1980 р. вона становила у сервісному секторі 35%, тоді як у 2015 р. – майже 60%.

За своїм економічним змістом креативні індустрії втілюють у собі ніщо інше як господарську діяльність, базовану на використанні людських знань, талантів, новаторських ідей і творчого потенціалу, а також впроваджувану на основі корпоративних стратегій і бізнес-моделей максимізації прибутку способом їх тотальної ринкової комерціалізації, коммодифікації та глобальної стандартизації. Оскільки результатом їх функціонування є матеріалізація нових оригінальних ідей і задумів у сфері досліджень і розробок (ДіР), бізнесу, мистецтва, культури та дизайну, то креативні індустрії по праву вважаються одним з найдинамічніших структурних сегментів світової економіки з погляду як створення нових робочих місць та нагромадження інвестиційного капіталу, так і генерування суб'єктами господарювання доходів та нарощування ними обсягів експортних поставок продукції на світові ринки [4, с. 31–32].

Відокремившись буквально кілька десятиліть від секторів реальної економіки та здобувши незалежний статус, креативні індустрії у своїй сукупності репрезентують ті сектори національних економік держав, котрі базуються на творчій активності індивідуумів. Відтак – головними їх продуктивними силами є, з одного боку, людська творчість та знання, а з другого – креативні підприємства в якості ключових виробничих майданчиків їх реалізації. Цілком природно, що змістовно-сутнісна ідентифікація креативних індустрій не є чітко фіксованою і детермінованою, а включає доволі широкий спектр об'єктів, артефактів та видів підприємницької діяльності, базованих на генеруванні і поширенні знань та інформації.

Наголосимо у цьому зв'язку, що кожен з видів креативної діяльності, забезпечуючи суттєву диверсифікацію форм творчого самовираження економічних суб'єктів, характеризується притаманними лише йому моделями створення, ринкового збуту та споживання креативних продуктів, а також домінуючими типами їх комерціалізації залежно від внеску того чи іншого виду креативних індустрій у виробництво ВВП та сукупну зайнятість. Важливо також зазначити, що, на відміну від суто виробничих секторів економіки, креативні індустрії виходять далеко за межі стадій виробництва і ринкового збуту промислових товарів та базуються на культурних і мистецьких цінностях, індивідуальних і колективних творчих ресурсах, а також самовираженні й ідентичності окремих творчих індивідуумів. Саме зазначеними чинниками обумовлюється неповторний, вищою мірою унікальний і надскладний характер творчої праці, завдяки якій продукуються різні за вартістю креативні товари і послуги.

Список використаних джерел:

1. Федулова Л.І. Теоретичні конструкції креативної економіки. *Економічна теорія та право*. 2017. № 4 (31). С. 48–63.
2. Baum S. The World's Labour Force and Its Industrial Distribution, 1950 and 1960. URL: [https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/P/09602/09602\(1967-95-1-2\)96-112.pdf](https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/P/09602/09602(1967-95-1-2)96-112.pdf) (дата звернення: 16.03.2024).
3. Employment in services (% of total employment) (modeled ILO estimate). The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.SRV.EMPL.ZS> (дата звернення: 16.03.2024).
4. Креативна економіка: нова економічна епоха XXI ст. Концепт креативної економіки, глобальні тренди, потенціал та перспективи розвитку креативної економіки в Україні. URL: https://creativeconomy.center/wp-content/uploads/2021/12/2_5332503104040474153.pdf (дата звернення: 16.03.2024).

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В КОНТЕКСТІ ФРАГМЕНТАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Грамотнєв Віталій Едуардович

кандидат економічних наук,

докторант кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу,

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана;

заступник директора,

Інститут стратегічних досліджень «Нова Україна»

Сучасні теорії іноземних інвестицій є продуктом тривалого еволюційного процесу. Починаючи з класичних теорій, що спиралися на відмінності в нормі відсотка прибутку і порівняльні переваги країн, і закінчуючи сучасними концепціями, такими як «еклектична парадигма», ці теорії постійно змінювалися, щоб відповідати новим економічним реаліям.

Об'єктивна економічна дійсність ставить перед науковцями нові виклики у зв'язку з масштабними зрушеннями у глобальній системі економічного співробітництва. Зростання геополітичної напруги, кризи на енергетичних та продовольчих ринках, волатильність світових цін сировинних товарів разом з наслідками війни в Україні призвели до виразної тенденції фрагментації міжнародних торгівлі та потоків капіталу, що дослідники та громадські діячі вважають одним з симптомів нового розколу світу на протидіючі блоки та Другої холодної війни.

Геоекономічна ситуація, що передувала пандемії коронавірусу та початку війни в Україні нагадує дослідникам період розвитку світової економіки перед початком Першої світової війни приблизно з 1870 по 1914 рік, який називають «золотим століттям» [1, с. 7], в т.р. за безпрецедентну свободу міжнародного руху капіталу, іноземних інвестицій, трудових ресурсів тощо.

Як в минулі часи Перша світова війна разом з наслідками Великої депресії вказала на недосконалість економічних теорій, що панували у той час, так й сьогодні фрагментація міжнародної економіки, що набирає динаміки, змушує замислитись над питанням: «Наскільки теорії іноземних інвестицій, що панують нині, відповідають викликам часу?».

Відповідь на це питання допомагає отримати ретроспективний аналіз історії формування сучасної теорії прямих іноземних інвестицій, періодизація її еволюції та дослідження ключових сучасних концепцій прямих іноземних інвестицій. Проведений аналіз еволюції концепцій іноземного інвестування в контексті особливостей устрою суспільства та економіки дала змогу виявити тісний зв'язок між перебігом розвитку теорії

та ключовими моментами різних періодів історії. Найбільш наочно цей зв'язок проявляється у поступовій зміні предмету наукового пізнання явища іноземного інвестування, що дає змогу розділити етапи розвитку наукових поглядів на іноземне інвестування на декілька загальних періодів.

Період розвитку теорії іноземного інвестування, що охоплює епоху Нового часу, пропонується назвати «макрорівневий», адже протягом нього дослідники, серед яких А. Сміт, Д. Рікардо, Д. Мілль вивчали явище іноземного інвестування переважно в глобальному контексті розвитку колоніальної міжнародної торгівлі та її впливу на рівень могутності певної держави. Питання стосовно іноземного інвестування, над яким вчені у цей період замислювались, можна найбільш узагальнено сформулювати як: «Чому це можливе?», адже дослідники, споглядаючи за формуванням міжнародних потоків капіталу, намагались зрозуміти чому це явище відбувається, які його головні причини та можливі наслідки для економік.

Початком «мікрорівневого» періоду пропонується вважати післявоєнний період 60-70-х рр. ХХ ст., коли стрімке зростання значимості ПІІ у світовій економіці змістило увагу дослідників від глобального та державного рівня на рівень фірми-іноземного інвестора. Тим самим це викликало до життя спеціалізовані теорії прямих іноземних інвестицій, автори яких усі разом намагались дати відповідь на запитання: «Як це працює?», а окремо шукали відповіді на більш вузькоспрямовані питання, в т.ч.: «Куди?», «Чому?» і «Як?».

Генезис спеціалізованих теорій іноземного інвестування у його «мікрорівневому» періоді розвивається, починаючи з концепції С. Хаймера [2, с. 198], яка передбачає, що успішність іноземного інвестування певної компанії залежить від володіння нею деякими монополістичними перевагами перед місцевими фірмами приймаючої країни. Р. Вернон [3] надав альтернативний погляд на іноземне інвестування, запропонувавши вивчати його у зв'язку із життєвим циклом продукції. Він вважав, що іноземне інвестування є відповіддю фірми на несприятливі ситуації, що виникають на певних етапах такого циклу. Автори теорії інтерналізації Д. МакМанус, П. Баклі та М. Кассон [4] припустили, що всередині великої корпорації між її підрозділами діє особливий внутрішній ринок, формування якого, в т.ч. шляхом іноземного інвестування дозволяє корпораціям отримувати переваги на місцевих ринках. Синтез зазначених теорій ПІІ було здійснено Д. Даннінгом [5] у рамках розробленої ним «еклектичної парадигми». Зазначена концепція формує систему факторів, що визначають схильність фірм до іноземного інвестування.

У подальші роки теорія іноземних інвестицій продовжила розвиватись, головним чином, шляхом синтезу різних концепцій в рамках «еклектичної доктрини». Новими об'єктами ставали взаємозв'язки між

підходами до організації регіональної економіки та прямими зарубіжними інвестиціями, а також комплексні наслідки, які виходять за межі економічних рамок і охоплюють питання соціальної відповідальності, екології, політики та права. До цього часу учені світу розробили різноманітні теоретичні обґрунтування та концепції іноземних інвестицій, що можуть бути використані для формулювання міжнародної інвестиційної політики країн та стратегій компаній.

У той же час, не існує єдиного пояснення чи теорії, яка б повністю розкрила економічну роль, причини та рушійні сили іноземного інвестування загалом та ПІІ, зокрема. Ба більше, згадані теорії розроблялись за таких умов міжнародного інвестиційного середовища, що істотним чином відрізняється від нинішньої ситуації. Наслідки глобальної економічної кризи після коронавірусної пандемії, фрагментація світової економіки, ініційована війною в Україні, загальне загострення геополітичної ситуації формують нове, більш турбулентне й непередбачливе середовище, що впливає на поведінку іноземних інвесторів, змінює їх географічні та секторальні уподобання. Це дозволяє зробити висновок, що наявні інструменти теоретичного аналізу прямих іноземних інвестицій недостатньо розроблені, щоб адекватно відповідати викликам часу, точно передбачати в нових умовах поведінку економічних суб'єктів, а еволюцію теорії іноземних інвестицій може чекати новий період розвитку.

Список використаних джерел:

1. Bloomfield A., *Patterns of Fluctuation in International Investment Before 1914*. Princeton University. New Jersey, 1968. P. 7.
2. Hymer S. *The international operations of national firms, a study of direct foreign investment*. Massachusetts Institute of Technology. 1960. P. 198.
3. Vernon R. *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. *The Quarterly Journal of Economics*. May, 1966. Volume 80. Issue 2. P. 190–207.
4. Casson Mark. *The Theory of the Firm*. Cheltenham : Edward Elgar ed. 1996.
5. Dunning J.H. *Explaining International Production*. London : Unwin Hyman, 1988.

АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА І НАПРЯМИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Грод Михайло Іванович

аспірант,

Навчально-науковий інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Абсолютне відокремлення, відмежування економічного зростання та якості життя від споживання ресурсів та енергії, а, отже, і пов'язаного з цим впливу на навколишнє середовище, є основною метою політики ЄС щодо ефективного використання ресурсів. Стратегії циркулярної економіки дієво сприяють досягненню цієї мети різними способами, у тому числі шляхом приділення пріоритетної уваги запобіганню та повторному використанню відходів.

Перехід до економіки замкнутого циклу вимагатиме інвестування великої кількості економічних ресурсів у цільові сектори. Враховуючи початкові витрати на інвестиції, компанії зазвичай не можуть фінансувати їх за рахунок своїх заощаджень і, отже, потребують доступу до зовнішнього фінансування [1; 2]. Відтак, їм необхідно позичати на ринку приватних капіталів або отримати урядові субвенції, перш ніж вони зможуть самостійно здійснювати інвестиції. Отже, необхідна нова роль грошово-кредитної та фіскальної політики щодо фінансування проєктів циркулярної економіки, і, загалом, реалізація нетрадиційної політики.

Розробка нових регуляторних інструментів в ЄС, що сприятимуть розвитку циркулярної економіки, передбачає відмову від існуючого підходу, що передбачає акцентування здебільшого на законодавстві щодо управління відходами. Нові інструменти розвитку економіки замкнутого циклу мають бути впроваджені на етапі розробки продукції, що передбачала б можливість її повторної переробки, а також на етапі впровадження бізнес-моделі, яка пріоритизує мінімізацію відходів.

Впровадження циркулярних бізнес-моделей залежить від попиту на вторинні ресурси як ключові фактори виробництва. Такий попит може збільшити обсяг транзакцій на ринках ресурсів, ускладнюючи зусилля щодо сортування та моніторингу окремих компонентів за їх характеристиками. Враховуючи, що приблизно дві третини електронного обладнання втрачається різними каналами при переробці супутніх відходів, існує очевидна необхідність у механізмах, що забезпечують необмежений та прозорий доступ виробників до нових ринків відходів, чому сприяло б створення віртуальних платформ для циркулярної

торгівлі. Це, у свою чергу, стимулює колаборацію між дизайнерами продуктів та компаніями з переробки відходів.

Віртуальні торгові платформи повинні супроводжувати товар на усіх стадіях його життєвого циклу (як на етапі використання, так і на етапі утилізації), а, отже, інновації у сфері цифрових технологій підвищать результативність циркулярного переходу. Крім того, циркулярні торгові платформи сприятимуть перегляду циркулярних ланцюжків вартості та циркулярних ланцюгів поставок, а також циркулярній модифікації логістичних циклів з урахуванням виявлення високоякісної вторинної сировини. Безумовно, підтримка розвитку таких віртуальних циркулярних платформ з боку національних урядів та наднаціональних інститутів ЄС передбачає виділення відповідного фінансування суб'єктам приватного сектору [3]. Розробникам платформи Circle Market у Нідерландах було запропоновано суттєві фіскальні пільги.

Державні закупівлі є потужним інструментом просування сталого розвитку та боротьби зі змінами клімату. Державні органи в країнах Європейського Союзу щороку закуповують товари, роботи та послуги на суму 14% свого ВВП. Водночас державні закупівлі спричиняють 15% світових викидів парникових газів. Вибираючи товари та послуги зі знизеним впливом на навколишнє середовище, уряди можуть створити потужний стимул для компаній розвивати більш стійкі практики, продукти та технології, особливо в таких секторах, як інфраструктура, де державні закупівлі контролюють значну частку ринку. Сталі державні закупівлі (SPP) – це процес, за допомогою якого органи державної влади прагнуть мінімізувати витрати на навколишнє середовище та максимізувати соціальну та економічну цінність державних закупівель, забезпечуючи співвідношення ціни та якості протягом життєвого циклу товарів, послуг та інфраструктури, які вони купують. Зелені державні закупівлі (GPP) зосереджуються на екологічній складовій екологічних закупівель. Зосередження уваги на скороченні або уникненні викидів вуглецю за допомогою державних закупівель, які називають закупівлями з низьким вмістом вуглецю, може безпосередньо допомогти урядам виконати свої кліматичні зобов'язання [4].

Розробка і впровадження політики циркулярних закупівель або включення принципів циркулярної економіки в існуючу політику державних закупівель чи сталих державних закупівель є пріоритетним напрямом розвитку циркулярної економіки. Циркулярні закупівлі є стратегічним підходом до закупівель, метою якого є підтримка та прискорення переходу до економіки замкнутого циклу. Він передбачає цілісну інтеграцію циркулярних принципів у процес закупівель, включаючи придбання товарів, послуг та робіт, які відповідають запитам на довговічність, можливість повторного використання, переробку та ефективність використання ресурсів. Мета циклічних закупівель –

максимізувати цінність та термін служби продукції, звести до мінімуму утворення відходів та сприяти сталому використанню ресурсів. Циркулярні закупівлі просувають принципи скорочення, ремонту та повторного використання продуктів, а також заміни та переробки матеріалів протягом усього процесу здійснення закупівель. Як наслідок – скорочуються харчові відходи, підвищується цінність біологічних відходів, а також зростає виробництво продуктів із біологічних відходів, таких як компост та біогаз.

Ще одним дієвим інструментом підтримки циркулярного переходу є створення екоіндустріальних парків (ЕІП), які фізично об'єднують виробників, дозволяючи їм спільно використовувати інфраструктуру та торгувати відходами, враховуючи циркулярний характер існуючих ланцюжків постачання. При цьому ЕІП відіграють важливу роль у сприянні встановленню міжфірмових зв'язків для реалізації циркулярних ініціатив і можуть бути експериментальними платформами (тобто, «навчальними парками») для спільних досліджень, інновацій та експериментів [5].

Список використаних джерел:

1. 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. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-318-3-39>
2. 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. DOI: <https://doi.org/10.31891/mdes/2023-8-8>
3. Резнікова Н.В., Шлапак А.В., Іващенко О.А. Від промислових екосистем до екосистем цифрової економіки: нові бізнес-моделі і моделі конкуренції в умовах діджиталізації міжнародної торгівлі товарами і послугами. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія : економічні науки*. 2023. № 2 (316). С. 332–340. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-316-2-52>
4. World Economic Forum, Mission Possible Partnership, & Boston Consulting Group. Green public procurement: Catalysing the net-zero economy. 2022. URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Green_Public_Procurement_2022.pdf
5. Park J., Park J.M., Park H.S. Scaling-Up of Industrial Symbiosis in the Korean National Eco-Industrial Park Program: Examining Its Evolution over the 10 Years between 2005–2014. *Journal of Industrial Ecology*. 2019. № 23 (1). P. 197–207.

МОДЕЛЬ ВИКОРИСТАННЯ ЦІНОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ З ВІДКРИТИХ ДЖЕРЕЛ ЯК ІНСТРУМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ МИТНИЦІ

Жучков Антон Сергійович

аспірант,

Державний податковий університет

В умовах інтенсифікації інтеграційних процесів в Україні, одним з ключових аспектів реформ є удосконалення роботи митниці. Як і в країнах ЄС, основними показниками ефективності митної служби України є сприяння подальшому розвитку міжнародних торговельних відносин і спрощення процедур торгівлі, з одного боку, та забезпечення всіх передбачених законом надходжень до державного бюджету – з іншого. Очевидна необхідність стимулювання зовнішньої торгівлі та поліпшення умов її ведення для забезпечення стабільного та успішного розвитку економіки України в умовах глобалізації світової економіки та глибокої інтегрованості світових ринків пов'язана, водночас, із важливістю інтенсифікації заходів митного контролю з метою попередження шахрайства недобросовісних суб'єктів ЗЕД. Проблема заниження митної вартості є одним з найбільш розповсюджених у світі видів митного шахрайства [7, с. 14]. Боротьба з митним шахрайством в країнах ЄС, як і в Україні, є одним з пріоритетних напрямків розвитку митної справи [1, с. 7]. Питання митної оцінки в Україні вже тривалий час є одним з найбільш гострих та актуальних як для вітчизняного бізнесу, так і для інвесторів, оскільки митна оцінка є чутливою сферою, яка потребує надійної інформаційної підтримки. Наявність чіткої, достовірної та надійної цінової інформації є необхідною умовою налагодження ефективної комунікації з економічними операторами.

У більшості країн, в тому числі і в Україні, для виявлення ризикових операцій використовується база даних митних декларацій [6, с. 12]. У ЄС запроваджено концепцію «справедливих цін», в рамках якої розроблено та науково обґрунтовано методи математичної статистики, згідно з якими розраховуються показники з масиву даних митних оформлень, як порогові значення вартості товарів, що можуть використовуватись як індикатори у системах управління ризиками митних служб країн ЄС, для попередження заниження митної вартості товарів на стадії митного оформлення товарів та для цілей митного пост аудиту [1, с. 5]. На сьогоднішній день Україна не має доступу до таких даних, а інституційні можливості митниці є дещо обмеженими, у порівнянні з аналогічними процесами у ЄС. Також слід взяти до уваги, що введення пільг та

звільнень від сплати мита та інших податків під час воєнного стану в Україні, спрямовані на підтримку вітчизняного бізнесу, спрощений порядок ввезення гуманітарної допомоги, встановлений на початку повномасштабного вторгнення росії, призвели до певного роду викривлень у статистичних даних щодо митної вартості товарів, у порівнянні з регулярними торговельними операціями. Саме тому використання релевантної цінової інформації з відкритих джерел є наразі важливою умовою удосконалення митного контролю, підвищення прозорості для більш ефективної взаємодії митниці та економічних операторів. Доступним джерелом достовірних даних є бази даних статистики торгівлі Світового банку та Статистичного бюро ООН. Подаючи дані статистики зовнішньої торгівлі, країни дотримуються правил, визначених міжнародними рекомендаціями щодо ведення статистичних спостережень, збору аналізу та розповсюдження відповідної статистичної інформації [5]. Дзеркальний аналіз даних статистики зовнішньої торгівлі країн-партнерів може бути ефективним інструментом у системі управління ризиками за дотримання певних умов та врахування об'єктивних причин розбіжностей у даних, наприклад таких як умови та засоби транспортування, часові проміжки реєстрації, умови поставок, відмінності у застосуванні митних режимів, національні особливості ведення статистичних спостережень, використання інших джерел даних тощо [2, с. 96–103]. Факти недостовірного декларування вартості можна об'єктивно підтвердити шляхом порівняння даних експорту та імпорту на рівні зовнішньоекономічної операції за умови відповідного обміну даними між митними службами, однак можливості використання деталізованої інформації інших країн для досліджень або проведення аналізу є обмеженими. Тому, в процесі профілювання митних ризиків або аналітичної роботи для митного пост аудиту доцільно використовувати дані дзеркального аналізу показників двосторонньої торгівлі. Багатьма економістами та науковцями також широко використовується метод фільтру цін [3, с. 7–10], за допомогою якого визначається нормальність або екстремальність значень масиву даних. Для підвищення ефективності контролю за декларуванням митної вартості пропонується модель використання цінової інформації з відкритих джерел, яка дозволяє визначити основні види розбіжностей та спрямувати увагу на ті спостереження, які можуть свідчити про недостовірне декларування.

Як приклад використання такої моделі аналізу даних статистики зовнішньої торгівлі, можна продемонструвати порівняльний аналіз показників задекларованої митної вартості товару «плити і плитки для мостіння і покриття підлоги, печей, камінів або стін, крім кубиків керамічних для мозаїки та оздоблювальних керамічних виробів» при його експорті з Італії в Україну та, відповідно, імпорті. З бази даних UN

Comtrade були отримані спостереження за період з 01 липня 2020 року (відповідно до дати набрання чинності Законом України «Про Митний тариф України») по 31.12.2023 року, за винятком спостережень 2022 року, враховуючи можливе викривлення даних, спричинене широко-масштабним вторгненням рф. Аналіз цієї інформації дозволив виявити розбіжності у поданих даних, зокрема у вагових та вартісних показниках, які представлені у таблиці.

Таблиця 1

Співставлення даних задекларованих при експорті та імпорті

Експорт за даними країни – експортера (Італія)		
Країна призначення – Україна	Сукупна вага, кг	Сукупна вартість (на умовах FOB), USD
2020 (з 01 липня)*	6 436 201	10 069 712
2021	13 246 504	20 659 885
2023	6 647 677	9 888 846
Разом	26 330 382	40 618 443
Імпорт за даними країни – імпортера (Україна)		
Країна експорту – Італія	Сукупна вага, кг	Сукупна вартість (на умовах CIF), USD
2020 (з 01 липня)*	5 604 260	5 632 306
2021	13 842 656	14 431 609
2023	6 857 753	8 506 594
Разом	26 304 668	28 570 509

Джерело: [4]

Як правило, у сучасних дослідженнях співвідношення вартості товарів на умовах CIF/FOB. визначається як 1,1 : 1, тобто ціна на умовах CIF перевищує ціну товару на умовах FOB, в середньому на 10%. Згідно з отриманими даними, сукупна вартість товару при імпорті, за даними України, є значно меншою за відповідний показник при експорті, а саме: у 2020 році (з 01.07.2020) – на 44,1 % менше вартості за даними Італії, у 2021 році – менше на 30,2% та у 2023 році – менше на 14 %. Річні показники невідповідностей становлять від 1,4 до 4, 4 млн дол. США, однак відхилення у вагових показниках є порівняно незначними. Для більш точного співставлення визначались щомісячні середні значення задекларованої вартості продукції за 1 кг товару, відповідно до коду товару, визначеного на рівні товарної підпозиції Гармонізованої системи опису та кодування товарів, а саме: товарна підпозиція 6907 21, що включає плити та плитку з коефіцієнтом поглинання води не більше 0,5 мас.% та товарна підпозиція 6907 22, до якої включаються плити та

плитка з коефіцієнтом поглинання води більш як 0,5 мас.%, але не більше 10 мас.% (рис. 1, 2).

Виявлені розбіжності можуть свідчити про недостовірне декларування вартості товару, декларування товару за іншим кодом УКТЗЕД або інші види митного шахрайства та потребують більш детального аналізу. Запропонована модель використання цінової інформації з відкритих джерел може ефективно застосовуватись для виявлення можливих порушень митного законодавства, які призводять до зменшення бюджетних надходжень.



Рис. 1. Щомісячні середні показники вартості за 1 кг товару за кодами 6907 21 та 6907 22 на умовах FOB
Джерело: розраховано автором на основі [4]



Рис. 2. Щомісячні середні показники вартості за 1 кг товару за кодами 6907 21 та 6907 22 на умовах CIF
Джерело: розраховано автором на основі [4]

Перспективним напрямком подальших досліджень є розробка інтегрованої моделі інформаційного банку даних, як джерела релевантної та прозорої цінової інформації як для митних органів, так і для економічних операторів, що дозволить підвищити ефективність автоматизованого контролю відповідно до чинних норм міжнародного

митного права, реалізувати необхідні спрощення для бізнесу та забезпечити високий рівень прозорості для покращення співпраці митниці та суб'єктів ЗЕД і громадськості в цілому.

Список використаних джерел:

1. Erkoreka M. The European Union customs administration and the fight against fraud. 2021. V. 1-10. DOI: <https://doi.org/10.15166/2499-8249/441>
2. Grigoriou C. Mirror analysis as a support for risk management and valuation: a practical study. *World Customs Journal*. 2019. No. 13 (2). URL: <https://worldcustomsjournal.org/Archives/Volume%2013%2C%20Number%202%2028Sep%202019%29/1886%2002%20WCJ%20v13n2%20Grigoriou%20Mirror%20analysis.pdf>
3. Mehrotra R., Carbonnier G. Abnormal pricing in international commodity trade: Empirical evidence from Switzerland. *Resources Policy*. 2021. Volume 74.
4. UN Comtrade Database. URL: <https://comtrade.un.org>
5. UN. International Merchandise Trade Statistics: Supplement to the compilers manual. *Studies in Methods (Ser. F)*. No. 87. UN, New York, 2008. DOI: <https://doi.org/10.18356/97d4a28e-en>
6. World Customs Organization. Practical Guidelines for Valuation Control. URL: <https://www.wcoomd.org/en/topics/key-issues/revenue-package/latest-updates-policy.aspx>
7. Global Trendspotter Report on Customs-related Commercial Fraud. World Customs Organization. 2022. URL: <https://www.wcoomd.org/en/media/newsroom/2022/november/wco-launches-its-first-global-trendspotter-report-on-customs-related-commercial-fraud.aspx>

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇН ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Зубко Тетяна Леонідівна

доктор економічних наук,

професор кафедри світової економіки,

Державний торговельно-економічний університет

Високий інноваційний потенціал ЄС є одним із найбільш потужних та мотиваційних чинників євроінтеграційного вибору країн Східної Європи. Це підтверджує успіх країн Балтії. Так, Естонія за рівнем інноваційного розвитку вийшла на середні показники Нідерландів та Австрії, перевищивши показники Данії і Франції [1]. Основними показниками визначення стану інноваційного розвитку країн є Глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index), Глобальний індекс інновацій (GII), Європейське інноваційне табло (EIS). Глобальний індекс конкурентоспроможності (GCI) публікувався у щорічних звітах Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum) і демонструє використання наявних ресурсів країни для забезпечення високого рівня добробуту громадян (Global Competitiveness Report). Цей індекс відображав макро- і мікроекономічні аспекти ділової активності в країні і містив понад 110 факторів, об'єднаних у дванадцять блоків. Зокрема, експерти оцінювали якість інститутів, інфраструктуру, макроекономічну стабільність, стан здоров'я, рівень освіти, ефективність ринку товарів та праці, рівень розвитку фінансового ринку та технологій, обсяг внутрішнього і міжнародного ринків, випуск нових товарів, інноваційний потенціал [1]. Упродовж останнього десятиліття до 10 країн з найвищим потенціалом за найвідомішим рейтингом Глобального індексу конкурентоспроможності входили Швейцарія, Сінгапур, США, Німеччина, Нідерланди, Фінляндія, Гонконг, Швеція, Японія, Велика Британія (табл. 1).

У 2020 році WEF припинило складання рейтингів глобального Індексу конкурентоспроможності, замінивши щорічне видання спеціальним. Подальший рейтинг глобальної конкуренто-спроможності (2022–2023 року), готувався Інститутом розвитку менеджменту на підставі рейтингового дослідження меншої кількості країн (The IMD World Competitiveness Yearbook (WCY)). В рейтингу оцінювалась кожна країна на основі обраних 330 критеріїв для проведення аналізу та за чотирма основними показниками [4; 5]: «стан економіки», «ефективність Уряду», «бізнес середовище», «стан інфраструктури». Кожний з обраних показників мав однакову вагу та структурувався на п'ять факторів для

рейтингового аналізу, а сукупний рейтинг конкурентоспроможності був сформований на основі 20 різних індикаторів з чотирьох ключових аспектів економічного життя країн (табл. 1) [5].

Таблиця 1

Визначення стану інноваційного розвитку країн

за індексом глобальної конкурентоспроможності						за Світовим рейтингом конкурентоспроможності			
№ міс-ця	2019 р. (140 країн)	№ міс-ця	2020 р. (141 країна)	№ міс-ця	2021 р. (140 країн)	Рей-тинг	2022 р.	Рей-тинг	2023 р.
1	США	1	Сінгапур	1	США	1	Данія	1	Данія
2	Сінгапур	2	США	2	Сінгапур	2	Швейцарія	2	Ірландія
3	Німеччина	3	Гонконг	3	Німеччина	3	Сінгапур	3	Швейцарія
4	Швейцарія	4	Нідерланди	4	Швейцарія	4	Швеція	4	Сінгапур
5	Японія	5	Швейцарія	5	Японія	5	Гонконг	5	Нідерланди
6	Нідерланди	6	Японія	6	Нідерланди	6	Нідерланди	6	Тайвань
7	Гонконг	7	Німеччина	7	Гонконг	7	Тайвань	7	Гонконг
8	Велика Британія	8	Швеція	8	Велика Британія	8	Фінляндія	8	Швеція
9	Швеція	9	Велика Британія	9	Швеція	9	Норвегія	9	США
10	Данія	10	Данія	10	Данія	10	США	10	ОАЕ
...		
83+	Україна	84	Україна	83	Україна	–	Україна		Україна

Динаміка індексу глобальної конкурентоспроможності (табл. 1) демонструє намагання виходу України із того складного становища, в якому опинилася через вторгнення РФ та невважені реформи. За звітом Всесвітнього економічного форуму Україна упродовж 2017–2021 рр. піднялася на чотири позиції, продовжуючи демонструвати свої основні переваги – освіту та ємність ринку. Високоосвічене населення, ємність ринку є основою для зростання економіки України у майбутньому. Проте залишаються слабкими позиції за деякими субіндексами. Так, є слабкою система інституцій і неефективним ринок товарів та послуг. Пріоритетним напрямом має стати стабілізація фінансового сектору і підвищення рівня розвитку бізнесу.

Важливими для підвищення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу країни є гранти та міжнародна технічна допомога, як інструмент інвестування, здійснюються міжнародними організаціями. Найбільшими партнерами в цій царині для України є Сполучені Штати Америки та Європейський Союз. Також суттєву допомогу надають Канада, Швеція, Швейцарія, Японія, Туреччина, Данія. Міжнародна технічна допомога втілюється через різні форми: консультації експертів, стипендії, фінансування витрат на навчання та

підвищення кваліфікації, гранти на дослідження, права інтелектуальної власності і технології та ін.

Цифровізація є невід’ємною частиною економіки в сучасному світі, що з одного боку, надає багато переваг для розвитку, а з іншого, створює нові ризики, включаючи загрози кібербезпеки, нові можливості для провадження незаконної економічної діяльності та посягання на недоторканність приватної власності. Нові технології можуть внести суттєвий вклад в досягнення цілей сталого розвитку, проте соціально-економічний потенціал цифрових технологій може мати негативні наслідки. Тому розуміння моделей ефективного управління процесом розвитку цифрових технологій методів уникнення небажаних наслідків є завданням широкого кола сторін. Пошук нових рішень вимагає спільних зусиль держави, суспільства, бізнесу, спільноти науковців та технологічного сектору.

Список використаних джерел:

1. Мазаракі А.А., Мельник Т.М. та ін. Євроінтеграційні пріоритети національного бізнесу : монографія / за заг. ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 672 с.
2. Сіденко В.Р. Глобальні структурні трансформації та тренди економіки України. *Економіка і прогнозування*. 2018. № 2. С. 7–29. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/other/EP_18_2_07_uk.pdf
3. Global Innovation Index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/Home> (дата звернення: 22.02.2024).
4. Global Innovation Index 2023: Switzerland, Sweden and the U.S. lead the Global Innovation Ranking; Innovation Robust but Startup Funding Increasingly Uncertain. URL: https://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2023/article_0011.html
5. IMD business school for management and leadership courses. URL: <https://imd.cld.bz/IMD-World-Competitiveness-Booklet-2022/34/>

**ДЕРЖАВНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА У КИТАЇ
ПІД ЧАС ПЕРЕХОДУ ВІД ЕКСПОРТ-ОРІЄНТОВАНОЇ МОДЕЛІ
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ДО ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ
ТА РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ
ПІД ЧАС ТА ПІСЛЯ ПАНДЕМІЇ COVID-19**

Краснопьоров Петро Вікторович

старший викладач кафедри авіаційного транспорту,

Інститут цивільної авіації;

аспірант кафедри економіки та права,

Приватний заклад вищої освіти

Харківський гуманітарний університет

«Народна українська академія»

Проблеми зовнішньоторговельної політики були предметом досліджень багатьох авторів. Теоретично доведено, що зовнішньоторговельна політика може ґрунтуватися на концепції протекціонізму чи вільної торгівлі. Протекціонізм передбачає захист національного виробництва з допомогою обмежень іноземної конкуренції. Ідеї вільної торгівлі припускають, що господарське поле країни не має заборон для проникнення іноземних товарів та капіталів. Ключовими проблемами зовнішньоекономічної політики, відповідь на які шукали багато економістів, починаючи з А. Сміта та Д. Рікардо, були визначення найбільш вигідного експортного товару, виявлення напрямків ефективної спеціалізації країни, визначення конкурентних переваг країни, вимірювання вигод від зовнішньої торгівлі та їх розподіл між торговими партнерами.

Зовнішньоекономічна політика стосовно країн, що розвиваються, досліджувалася П. Ліндертом, співробітниками Світового банку Т. Винодом та Дж. Нешем, рядом українських вчених.

Основними питаннями, які доводиться вирішувати країнам, що розвиваються, щодо міжнародної торгівлі, є наступні:

1. Чи мають країни, що розвиваються, застосовувати політику відкритої торгівлі з бар'єрами для імпорту?
2. Чи слід урядам активно стимулювати торгівлю за допомогою субсидування експортного сектору?
3. Чи вони мають обмежувати торгівлю та проводити політику більшої самодостатності?

Подібні питання вирішують практично всі країни, однак для країн, що розвиваються, вони надзвичайно важливі, бо певні види сировини,

капітальне обладнання, напівфабрикати, так необхідні для прискорення розвитку, можуть бути отримані тільки з-за кордону.

Фахівці з економічного розвитку, економічного зростання відрізняють дві ключові моделі розвитку країн світу, що розвиваються: експорт-орієнтована модель розвитку, та модель імпортозаміщення.

У зовнішньоторговій політиці країн що розвиваються з моменту здобуття ними незалежності спостерігаються певні закономірності переходу від однієї моделі економічного зростання до іншої. На зовнішньоекономічну політику впливають як загальна тенденція лібералізації світової торгівлі, так й специфічні цілі країн що розвиваються.

Роль зовнішньої торгівлі у економіці КНР постійно зростала після впровадження «політики реформ та відкритості» (1978 р). Наприклад, доля експорту у ВВП Китаю у 1980 р. становила лише 5,9%, а у 2005 році досягла вже 33,8% (але з того часу – дещо скоротилася – таблиця 1). У той же час – доля імпорту у 1980 році складала лише 6,5% ВВП КНР, а у 2005 році склала 28,4% (таблиця 2).

Таблиця 1

Доля експорту у ВВП Китаю (%)

1980	1990	2000	2005	2010	2015	2020	2022
5,9%	12,5%	20,9%	33,8%	27,2%	21,4%	18,6%	20,7%

Джерело: [1]

Таблиця 2

Частка імпорту товарів та послуг у ВВП Китаю (%)

1980	1990	2000	2005	2010	2015	2020	2022
6,5%	9,7%	18,5%	28,4%	23,5%	18,1%	16,2%	17,5%

Джерело: [2]

Після смерті Мао Дзедун у 1976 році, керівництво урядом КНР перейшло до Хуа Гуофенгу, який прийняв нову амбіційну економічну програму, метою якої було швидке економічне зростання. Для того, щоб досягти цієї мети, у тому ж році Китай запровадив так званий «10-річний план», який включав в себе будівництво більш ніж 100 проєктів. Ці проєкти були спрямовані на розвиток інфраструктури країни та потенціалу виробництва товарів усередині країни шляхом будівництва установ для виробництва нафти, вугілля та металів [3].

Тому уряд почав імпортувати будівельні матеріали та обладнання для підтримки проєктів розвитку своєї кампанії, запозичуючи значну суму іноземної валюти для задоволення потреб у цих закупівлях. Саме тому економічну кампанію Хуа називають «стрибком вперед іноземними засобами». Однак це призвело до величезного дефіциту платіжного

балансу. У 1978 році уряд вніс зміни до десятирічного плану через труднощі в досягненні запланованих результатів.

Криза, спричинена результатами економічної кампанії Хуа, змусила уряд реалізувати експортно-орієнтовану стратегію відновлення економічного розвитку країни, встановивши заходи для сприяння експорту, такі як експортні субсидії та зниження експортних податків.

Прийняття такої зовнішньої політики було спробою вирішити головну проблему, пов'язану з попередньою реалізацією політики імпортозаміщення, – а саме відсутність належного на той час технологічного прогресу в країні. У 1978 році Китай впровадив політику «відкритих дверей», з метою заохочення прямих іноземних інвестицій та стимулювання модернізації економіки. Проте, підтримання на високому рівні бар'єрів для імпортованих товарів, введення ліцензування та квот на іноземні товари, доводять, що Китай ніколи не відмовлявся від політики індустриалізації шляхом імпортозаміщення, розглядаючи таку економічну політику, як основну.

Таким чином, уряд КНР сприяв співіснуванню цих політик, тому що політика експортно-орієнтованої індустриалізації служила для забезпечення безперервної реалізації захисної політики імпортозаміщення. Експорт розглядався як найбільш доступний спосіб отримати іноземну валюту для підтримки модернізації економіки країни. Насправді, у середині 1980-х уряд КНР впровадив податки на імпортовані товари з метою заохотити придбання товарів які заміщують імпорт та продовжувало просувати зростання важкої індустрії, у той же самий час уряд Китаю також стимулював стратегію експортно-орієнтованого зростання економіки, шляхом підтримки легкої промисловості та експорту [4, с. 93–119].

Як можна побачити з наведеного прикладу, для ефективної стратегії індустриалізації шляхом імпортозаміщення, необхідно на певній стадії спиратися також на стратегію експортно-орієнтованої індустриалізації, з метою підвищення ефективності стратегії імпортозаміщення у довгостроковій перспективі.

Якщо згадати досвід останнього часу, то можна відмітити, що експортно-орієнтована модель економічного зростання Китаю була основним двигуном розвитку економіки країни під час пандемії COVID-19 у 2020–2022 рр. Завдяки досить ефективним крокам уряду Китаю у боротьбі з «COVID-19», виробничий сектор Китаю працював на повну потужність для задоволення потреб світового ринку у китайських експортних товарах.

Однак ситуація кардинально змінилася в епоху після пандемії, коли розвинені економіки вступили в уповільнення зростання через агресивне підвищення процентної ставки центральним банком для стримування історично високої інфляції. Під слабкий зовнішній попит, зростання експорту Китаю впало до -14,5% у липні та -8,8% у серпні. З іншого боку,

зростання імпорту також значно сповільнилося до -7,3% у серпні (-12,4% у липні) на тлі слабого внутрішнього попиту та слабких настроїв домогосподарств і підприємств [5].

Коротко кажучи, після пандемії COVID-19 – китайська економіка переживає «форсовану» індустріалізацію шляхом імпортозаміщення: Китай переходить від імпорту кінцевих товарів із технологічним вмістом із розвинутих економік до імпорту сировини та розвитку високоякісного виробництва всередині країни з метою технологічного самозабезпечення, а потім експортує їх до високо розвинутих країн.

Китай також переживає перехід від експорту недорогих виробничих товарів до високоякісних виробничих товарів. Технологічний вміст китайського експорту також зростає з часом, головним з них є найбільш вражаючий показник експорту електромобілів, у той час як експорт традиційних дешевих товарів, таких як текстиль, скорочується.

Таким чином, можна зробити висновок, що економічну політику Китаю можна навести як приклад вдалого поєднання експорт-орієнтованої моделі розвитку та імпортозаміщення.

Вважаємо, що досвід Китаю у цьому плані може бути корисним як для України так й для багатьох інших країн світу.

Список використаних джерел:

1. Exports of goods and services (% of GDP) – China. The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=CN>
2. Imports of goods and services (% of GDP) – China. The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS?locations=CN>
3. Chang H.J. Institutional Change and Economic Development. New York : United Nations University Press, 2007. 301 p.
4. Kueh Y. Y. Growth Imperatives, Economic Recentralization, and China's Open-Door Policy. *The Australian Journal of Chinese Affairs*. 1990. No. 24. P. 93–119.
5. Dong J., Le X. China Structural change of the trade: forced imports substitution industrialization. BBVA Research. URL: https://www.bbvarsearch.com/wp-content/uploads/2023/09/20230912_China_The-structural-change-of-the-international-trade-1.pdf

НАПРЯМКИ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ У КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Нестерова Катерина Сергіївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і міжнародних економічних відносин,
Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса*

Щербата Марина Юріївна

*кандидат економічних наук, професор,
Педагогічний університет Цзянсу, Сюйчжжоу, Китай*

Южаков Максим Юрійович

*здобувач третього (аспірантського) рівня вищої освіти,
Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса*

Індустріалізація та глобалізація обумовили бурхливе промислове зростання світової економіки. Ресурси, необхідні для підтримки функціонування такої економічної моделі, використовувались не ефективно, формувались значні обсяги відходів.

Крім того, посилення нестабільності світової економічної системи, зростання кількості світових криз та дисбалансів додатково підкреслюють неактуальність лінійної економіки та її неспроможність задовільнити потреби суспільства.

Циркулярна економіка – інноваційна модель розвитку соціально-економічної системи, яка дозволяє оптимізувати ресурсний потенціал, підвищити рівень енергетичної безпеки, зменшити тиск на навколишнє середовище тощо. Незважаючи на актуальність та перспективність впровадження циркулярної економіки, країни, що розвиваються, здебільшого відстають від розвинутих країн за рівнем розвитку циркулярної економіки. Однак такі країни, як Китай, Індія, Колумбія акцентують велику увагу на державній політиці з розвитку циркулярної економіки.

Водночас країни, що розвиваються, часто стикаються з ризиками при впровадженні циркулярної економіки, оскільки більшість з них мають економічні моделі, побудовані на видобутку та експорті різних видів сировини. Однак у довгостроковій перспективі саме циркулярна модель економіки сприятиме оптимальнішому використанню ресурсів і забезпеченню прибутку.

З урахуванням досвіду країн, що розвиваються, роль держав у підтримці циркулярної економіки є вкрай важливою. Ключовими напрямками підтримки розвитку циркулярної економіки є такі [1]:

1. Впровадження правил, стандартів, вимог щодо екологічності, циркулярності, переробки відходів тощо.

2. Впровадження податково-фінансових стимулів як виробникам, так і споживачам.

3. Стимулювання співробітництва та взаємодії усіх стейкхолдерів, стимулювання інновацій та науково-дослідних розробок у сфері циркулярної економіки.

4. Сприяння освіті, формування культури споживчої поведінки.

5. Реалізація циркулярних закупівель відповідно до ESG критеріїв, що стимулюватиме бізнес до впровадження циркулярних практик.

Фонд Елен Макартур визначив ключові цілі розвитку циркулярної економіки [2]:

1. Стимулювання екологічного дизайну для циркулярної економіки.

2. Керування ресурсами.

3. Впровадження податків і субсидій.

4. Інвестування в інновації, інфраструктуру та навички.

5. Стимулювання венчурного фінансування на ранніх стадіях розвитку циркулярної економіки.

6. Розвиток проєктів державно-приватного партнерства.

Використовуючи такі напрямки підтримки держави сприятимуть формуванню збалансованого економічного розвитку, вирішенню ресурсних та екологічних проблем.

Однак незважаючи на актуальність впровадження циркулярної економіки, країни, що розвиваються, стикаються з суттєвими проблемами внаслідок обмеженості фінансових ресурсів та досвіду. Тому потрібним є, на нашу думку, активне залучення приватного бізнесу, у тому числі, з розвинутих країн та міжнародних фондів.

Список використаних джерел:

1. The circular economy and developing countries. URL: https://hcss.nl/wp-content/uploads/2016/07/CEO_The-Circular-Economy.pdf (дата звернення: 28.04.2024).

2. Фонд Елен Макартур. URL: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/> (дата звернення: 28.04.2024).

ПОВОЄННА РОЗБУДОВА НАНОТЕХНОЛОГІЧНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Нікітін Дмитро Віталійович

*аспірант кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Ні в кого на сьогодні не викликає сумніву той факт, що глобалізаційні й євроінтеграційні детермінанти розбудови нанотехнологічного сектору економіки України висувають перед нашою державою принципово нові вимоги, пов'язані з його докорінною модернізацією та переведенням вітчизняної інноваційної системи у повоєнний період на якісно вищий щабель розвитку. Досягнення цієї стратегічної мети поряд з реалізацією системи внутрішніх мобілізаційних заходів передбачає також імплементацію цілої низки організаційно-інституційних, інвестиційно-фінансових, податково-адміністративних, інформаційних, освітніх та міжнародних механізмів, здатних у своїй сукупності суттєво пом'якшити глибоке відставання України від глобальних лідерів за одним з проривних напрямів світового науково-технічного прогресу, забезпечити масштабне впровадження у національну економіку піонерних нанотехнологій та суттєво підвищити рівень її інноваційної продуктивності.

Так, відправним пунктом повоєнної розбудови вітчизняного нанотехнологічного сегменту інноваційної системи України має стати комплекс організаційно-інституційних заходів. У своїй сукупності вони спрямовані на системну розбудову інституційної інфраструктури вітчизняної наоіндустрії та належне унормування організаційних засад їх функціонування. Йдеться насамперед про форми і права промислової власності; нормативно-правові й організаційно-економічні засади формування кластерів, різного роду колаборацій та робочих груп у сфері наоіндустрії; положення щодо збереження конфіденційності нанотехнологічної інформації; підготовки й реалізації міжнародних інвестиційних проектів з розроблення нанотехнологій, випуску та їх основі нанотоварів та надання нанопослуг тощо. Таким чином, організаційно-інституційні заходи передбачають реалізацію цілої низки інструментів, а саме:

– підтримку нанотехнологічних стартапів через потужну мережу національних технологічних інкубаторів, пов'язаних з мережами європейських і міжнародних інкубаторів, акселераторів, клієнтів, постачальників і фінансистів, залученням при цьому промислових технологій та докорінною модернізацією українських науково-дослідних програм у сфері нанотехнологій;

– поглиблення коопераційної взаємодії українських університетів з нанотехнологічними інкубаторами, за якої останні отримують певний процент акціонерного капіталу від кожного стартапу, а фінансування такого співробітництва забезпечується коштами державних грантів, внесками від державних і приватних організацій та різного роду національними і локальними організаціями економічного розвитку;

– поглиблення співпраці нанотехнологічних інкубаторів з корпоративним сектором та інтеграцію нанотехнологічних стартапів у господарську діяльність бізнес-структур з метою пришвидшення темпів впровадження нанотехнологій та стимулювання процесу їх інтеграції у принципово нові види продуктів і послуг;

– розбудову національної інноваційної екосистеми України на основі поглиблення співробітництва між державними науково-дослідними установами та приватними компаніями;

– формування загальнонаціональної мережі стартап-фондів для розвитку нанотехнологій та їх співпрацю з міжнародними організаціями. Наприклад, заснований у 2019 р. Український фонд стартапів є на сьогодні головним урядовим агентством-виконавцем, який допомагає вітчизняним інноваційним проєктам та технологічним стартапам залучати фінансування на ранніх етапах. Завдяки його активній співпраці з Групою Світового банку він реалізує на сьогодні дві грантові програми для розвитку стартапів (до 25 тис. дол. США достартового (посівного) та до 50 тис. дол. стартового фінансування [1]), передану американським компаніям акселераційну програму та інноваційну ваучерну програму, яка фінансує участь вітчизняних стартапів у міжнародних конференціях. Зокрема, лише за 2023 р. Український фонд стартапів надав грантове фінансування проєктів подвійного призначення в оборонній сфері, охороні здоров'я, освіті, кібербезпеці, інфраструктурі та реконструкції, а також організував у партнерстві з Міністерством цифрової трансформації України «хакатон дронів» для підвищення рівня обороноздатності нашої держави [1];

– створення в Україні спільних із зарубіжними партнерами докторських шкіл, які разом з вітчизняними дослідницькими мережами можуть стати міцним фундаментом розбудови у нашій державі Центрів передових досліджень як спільних лабораторій європейських та українських інституцій, заснованих на базі найбільш конкурентних і результативних науково-дослідних колективів та мереж;

– поетапну трансформацію чинної організаційної структури вітчизняної системи наукових досліджень у бік формування на базі найпотужніших науково-дослідних колективів національних академій наук двох менших за розміром дослідницьких товариств (чи академій), об'єднаних «парасольковою» управлінською структурою, взаємно афілійованих з університетами та залучених до реалізації аспірантських і

докторських програм вітчизняних закладів вищої освіти. У той час як перше товариство має об'єднати у своїх лавах науково-дослідні групи, що спеціалізуються на проведенні фундаментальних досліджень; то друге – творчі колективи, котрі займаються прикладними дослідженнями у тісній колаборації з донорськими організаціями та представниками приватного сектору [2, с. 450].

Таким чином, інтеграційне підключення української науки до транснаціональних науково-дослідних мереж передбачає динамічне нарощування міжнародного виробничого і науково-технічного співробітництва нашої держави у сфері нанотехнологій. Воно являє собою оформлену контрактними відносинами міжфірмову взаємодію українських та зарубіжних нанотехнологічних компаній з метою збільшення власних виробничих потужностей, підвищення рівня технологічного забезпечення та спільного виходу на нові ринки збуту з одночасним встановленням кількісних параметрів міжкорпоративного розподілу доданої вартості, отриманого прибутку та ризиків бізнес-діяльності.

Список використаних джерел:

1. Rebuilding Research, Education, and Innovation in Ukraine: Proceedings of a Workshop – in Brief. National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine. Washington, DC : The National Academies Press, 2022. URL: <https://nap.nationalacademies.org/read/26795/chapter/1#2> (дата звернення: 27.04.2024).

2. Городніченко Ю., Сологуб І., Ведер ді Мауро Б. Відбудова України: принципи та політика. Паризький звіт 1. Centre for Economic Policy Research. 2024.

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ КРЕАТИВНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ

Ніколенко Єлизавета Володимирівна

студентка,

Державний торговельно-економічний університет

Лежепьоква Вікторія Геннадіївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри світової економіки,

Державний торговельно-економічний університет

Аналіз динаміки імпорту та експорту українських компаній креативної індустрії (КІ) за останні роки дає підстави стверджувати, що Україна стоїть перед великими можливостями та водночас і викликами. Вивчаючи ці показники, можна виявити тенденції та зміни в русі товарів та послуг сектора КІ на міжнародному ринку. Крім того, детально розглянувши динаміку долучення давальницької сировини, важливості активного співробітництва в глобальних ланцюгах створення вартості та стратегії майбутнього просування цих аспектів, можна проаналізувати перспективи подальшого розвитку.

Під креативною індустрією розуміються види економічної діяльності, метою яких є створення доданої вартості та робочих місць через культурне, інакше кажучи, через мистецьке та/або креативне вираження [1].

24 квітня 2019 Кабінет Міністрів України схвалив список галузей економіки, які відносяться до категорії КІ, серед яких: візуальне мистецтво (живопис, графіка, скульптура, фотографія); аудіальне мистецтво; аудіовізуальне мистецтво (кіно, телебачення, відео, анімація); дизайн; мода; архітектура й урбаністика; реклама, маркетинг, зв'язки з громадськістю та креативні послуги та ін.

Зосереджуючись на міжнародній взаємодії галузей економіки, а точніше, категорії КІ, та розумінні взаємозв'язку між експортом та імпортом товарів і послуг, можна дослідити, як вони впливають на розвиток економіки та на категорію креативних індустрій (рис. 1). Абсолютним лідером серед експорту є товарна група «Інші меблі дерев'яні» (код УКТ ЗЕД 940360), яка у 2019 році склала 112 млн доларів США, або 22% усього експорту КІ України.

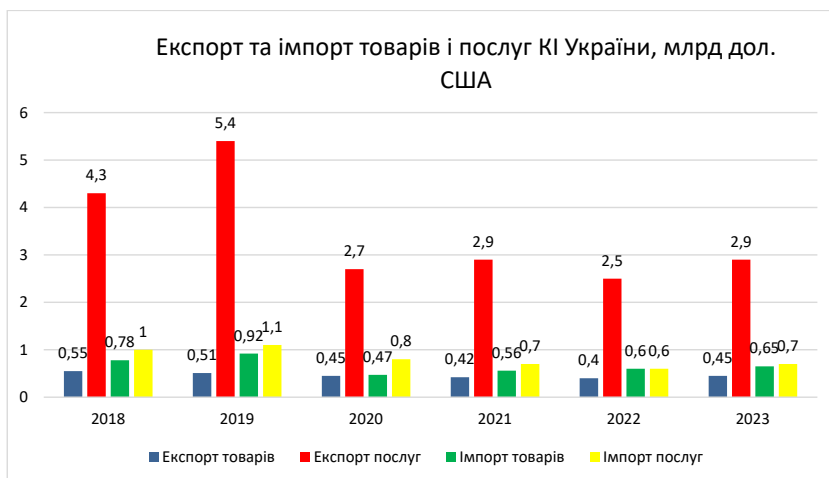


Рис. 1. Експорт та імпорт товарів і послуг КІ України, млрд дол. США

Джерело: складено на основі джерел [3; 5]

У 2018–2023 роках на динаміку торгівлі у творчих індустріях України впливали різні чинники. До 2020 року динаміка йшла в гору. А от 2020 році відбувся значний спад через початок пандемії COVID-19. Пандемія призвела до введення логістичних обмежень та закриття кордонів, що відобразилося на збільшенні складнощів у проведенні міжнародної торгівлі, що призвело до зменшення експорту та імпорту. У 2022 році вторгнення рф на територію України також стало серйозним фактором спаду. Це призвело до зменшення виробництва та постійних обстрілів, що спричинило додаткові труднощі для підприємств, що працюють у креативних індустріях. Однак, у 2023 році показники почали відновлюватися, можливо через збільшений інтерес до культури України з боку Європи та США. Ці коливання свідчать про вразливість креативної індустрії перед глобальними подіями, але також про її здатність до відновлення після важких періодів.

Що стосується валової доданої вартості (ВДВ), необхідно відзначити, що на момент 2021 року ВДВ креативних індустрій України склала 154,4 млрд. грн, що є 4,4 % від всієї валової доданої вартості [3]. А вже у 2022 році ВДВ знизилась до 144 млрд. грн, а це в свою чергу становить 4% від загального показника. Впродовж останніх років ВДВ КІ зростала поступово, але встигла суттєво знизитися через повномасштабне вторгнення росії на територію України.

Розвитку КІ може сприяти активізація залучення українських компаній до толінгових операцій. Операції між торговими партнерами в різних країнах з виробництва готової продукції з давальницької сировини

називаються «толінгом» або «толінговими операціями» (від англійського слова «Tolling»), що буквально означає платежі за переробку оплаченої сировини з використанням цієї ж сировини. Водночас операції, в яких сировина замовника на одному з етапів переробки становить щонайменше 20% від загальної вартості готової продукції, також включаються до толінгових операцій.

Україна розташована на кордоні з Європейським Союзом (ЄС) і має хороші логістичні зв'язки із західними країнами. Це робить Україну ідеальним місцем для іноземних компаній, які виробляють товари на основі митного оформлення та постачають їх західним клієнтам. Україна також є членом «Креативної Європи» [4]. «Креативна Європа» – один із найбільших проектів Єврокомісії в галузі культури, аудіовізуальних і творчих індустрій. Програма спрямована на розвиток культурного сектору та креативних індустрій у європейських країнах, зміцнення їхньої конкурентоспроможності та просування на міжнародний ринок.

Однією з провідних галузей України є текстильна промисловість, яка безпосередньо впливає на КІ категорії «Мода/Дизайн», розвиток якої має значний вплив на конкурентоспроможність вітчизняного виробництва споживчих товарів. З одного боку, текстиль служить матеріалом та інструментом для творчого самовираження дизайнерів, художників, модельєрів. З іншого – креативні індустрії генерують тренди, ідеї та візуальні образи, які втілюються у тканинах та одязі.

За даними Державної служби статистики України обсяг реалізованої підприємств текстильного виробництва склав 43888,8 млн грн на момент 2022 року. А у 2019 році в текстильній промисловості працювало 510 підприємств, на яких було зайнято 15,9 тис. осіб, і на сьогодні ці показники тільки зростають [2; 6]. На сьогодні, більш ніж 15 відомих іноземних брендів серед яких, Adidas, Zara, Benetton, Hugo Boss, Marks & Spencer, Next, Tommy Hilfiger виробляють одяг в Україні. Та близько 90% виробництва одягу здійснюється за давальницькою схемою.

В останні роки, в українській текстильній промисловості, та і в цілому в усіх секторах КІ спостерігається зростання використання давальницької сировини, що відображає світові тенденції. Це дає змогу швейним (і не тільки) підприємствам уникнути витрат на закупівлю сировини всередині компанії та зосередитися на якості своєї продукції, підвищуючи тим самим свою конкурентоспроможність, надаючи важливий ресурс для подальшого зростання індустрії.

Однією з таких галузей зростання є активне залучення до глобальних ланцюгів створення вартості (ГЛСВ), що сприятиме інноваціям і розробці нових продуктів і послуг, які відповідають сучасним вимогам ринку. Україна вже десятки років поспіль співпрацює з міжнародними партнерами та несе свій внесок у глобальні ланцюги створення вартості. Вона дає змогу знімати в Україні фільми, такі як «Тенет», «Трансформери

3», «Останній найманець», «І все освітілося» і тд. Українські бренди одягу теж беруть свою участь у колабораціях з іншими відомими брендами, яскравими прикладами таких колаборацій є «Adidas x KSENIASCHNAIDER», «Ruslan Baginskiy x Jo Malone» та «Gushka x Vanana Republic». Українські архітектори продають свої проекти та проєктують будівлі по всьому світу. А українські рекламні агентства створюють рекламні компанії для міжнародних брендів, знімають кліпи для іноземних виконавців і розробляють маркетингові стратегії для глобальних компаній. Сектори КІ експортують свою продукцію та послуги до усього світу, що допомагає Україні розвивати цю галузь ще більше, створюючи доходи та робочі місця. А співробітництво з міжнародними партнерами дає українським компаніям доступ до новітніх технологій та знань, які вони можуть використовувати для покращення своєї продукції та послуг.

Скорочення виробництва, втрата інфраструктури та невпевненість в економічних перспективах, що виникли внаслідок повномасштабного вторгнення РФ на територію України, призвели до зниження обсягів торгівлі. Однак, навіть у таких складних умовах, українські підприємства мають потенціал розвиватися в креативній індустрії.

Завдяки креативним та творчим талантам, висококваліфікованим працівникам та доступності давальницької сировини, наші підприємства можуть стати ключовими гравцями у світовій економіці.

Для забезпечення стабільності та розвитку КІ у воєнний час необхідно реалізувати заходи, спрямовані на забезпечення безпеки, підтримку вітчизняного підприємництва, стимулювання інновацій та розвиток альтернативних ринків. Також важливо розширювати співробітництво з іншими країнами та залучати іноземні інвестиції для розвитку цього сектору.

Список використаних джерел:

1. Верховна Рада України : веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2778-17#Text>
2. Виробництво на умовах давальницької сировини в Україні. DLF Attorneys-at-law : веб-сайт. URL: <https://dlf.ua/ua/virobnitstvo-na-umovah-davalnitskoyi-sirovini-v-ukrayini/>
3. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
4. О. Масна, Міжнародна торгівля продукцією креативних індустрій. Міністерство освіти і науки України : веб-сайт. 2020. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/41714/1/%D0%9C%D0%B0%D1%81%D0%BD%D0%B0%20%D0%9E.pdf>
5. Ніколаєва О., Онопрієнко А. Креативні індустрії: вплив на розвиток економіки України. Київська школа економіки. 2021. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/04/KSE-Trade-Kreativni-industriyi-Zvit.pdf>
6. Україна: легка промисловість. BYE : веб-сайт. URL: <http://surl.li/tustd>

ЦИФРОВІ ФІНАНСОВІ ПЛАТФОРМИ ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ: ПОТЕНЦІАЛ ДЛЯ БОРОТЬБИ ІЗ БІДНІСТЮ

Олійник Кирило Дмитрович

аспірант,

Маріупольський державний університет

Процеси оцифрування та обробки даних у поєднанні із технологічною еволюцією перетворюють індустрію управління активами на індустрію платформ. У контексті цифрових фінансів термін «платформа» відноситься до системної архітектури, в якій багато додатків пов'язані з однією технічною інфраструктурою з тим, щоб через неї користувачі могли використовувати одну основну інтегруючу систему програмного забезпечення для запуску всіх програм, написаних для цієї системи. Цифрові фінансові платформи (ЦФП) – це багатосторонні ІТ-системи, які з'єднують мережу установ, що беруть в ній участь, один з одним і з оператором кожної системи з метою проведення фінансових транзакцій. На перший погляд, вони можуть здатися схожими на платформи цифрової електронної комерції [1], але між ними є відмінності. Головна із них – ЦФП не стає стороною фінансових операцій, що здійснюються за її допомогою; замість того, щоб використовувати кілька додатків, підключених до неї та працюючих на ній, кожна ЦФП полегшує або виконує рішення щодо фінансових транзакцій, що приймаються третіми сторонами (*наприклад, платником, інвестором, брокером тощо*) або окремими організаціями, пов'язаними з постачальником платформи. При цьому ЦФП можуть приймати різні юридичні та організаційні форми.

Цифрові фінансові платформи мають три важливі відмінності від традиційних FinTech. По-перше, FinTech фокусується на революційних процесах, що кидають виклик чинним гравцям, тоді як ЦФП роблять ставку на інтенсивну форму співпраці із традиційними гравцями. По-друге, більшість додатків FinTech пов'язують роздрібну торгівлю, малі та середні підприємства фінтех-фірмами. ЦФП, навпаки, пов'язують безліч фінансових посередників разом, прагнучи створити цілу фінансову екосистему. По-третє, у прагненні відмовитися від посередників найбільш відомі FinTech здійснюють посередництво в торгівлі різними послугами і товарами, отримуючи за це комісію. ЦФП, навпаки, функціонують як інноваційні платформи, що включають «технологію, продукт чи послугу, яка є основою, на якій інші фірми (вільно організовані в інноваційну екосистему) розробляють додаткові технології, продукти або послуги, різні програми» [2, с. 212].

Цифрові фінансові послуги – це фінансові послуги, які базуються на цифрових технологіях для їх надання споживачам з метою їхнього використання ними. Цифровізація оптимізує всі процеси на кожному етапі життєвого циклу фінансової послуги, від відкриття рахунку до проведення належної перевірки клієнта, автентифікації транзакцій і автоматизації інших процесів (наприклад, оцінки кредитоспроможності). Таким чином, *цифрові фінансові послуги* характеризуються низькими граничними витратами на транзакцію та можуть забезпечити ефект масштабу та зменшення витрат. *Цифрові фінансові послуги* також підвищують прозорість, оскільки кожна транзакція генерує слід даних.

З боку пропозиції, *цифрові фінансові послуги* надають нові учасники фінансового сектора, до яких належать: FinTech-фірми, такі як необанки, однорангові кредитні платформи, онлайн-кредитори та платформи, які зосереджені на певній мережі клієнтів (як, наприклад, великі технологічні компанії, у тому числі оператори мобільних мереж, платформи електронної комерції, постачальники соціальних медіа, онлайн-пошукові системи). *Цифрові фінансові послуги* також можуть надаватися страховими компаніями та менеджерами активів. З боку попиту, споживачі з мобільними пристроями все частіше вимагають більш зручних фінансових послуг через цифрові канали.

Таким чином, ЦФП створюють ядро інструментів і стандартів, які є основою для стороннього програмного забезпечення або контенту, де контент може включати дані всіх видів та інструменти аналізу даних, а також системи укладання контрактів, їхнього виконання і розрахунків (див. табл. 1).

Серед цифрових фінансових послуг виокремлюють:

– **Мобільні гроші** (англ. *Mobile money*) як інструмент «першої хвили» цифровізації фінансових ринків, що пов'язується із розробкою нових бізнес-моделей мобільних грошей, включаючи випуск електронних грошей та агентські мережі, а також можливу нормативну підтримку таких моделей. З'явилися цифровий мікроощадний та кредитний продукт, який можна відкривати та використовувати віддалено. І хоча у короткостроковій перспективі це дозволяє задовольнити потребу у ліквідних коштах, системно проблема бідності не вирішується [4; 5].

– **Платформні екосистеми**. Платформи великих технологій, такі як соціальні мережі, електронна комерція та послуги таксі, створили нові бізнес-моделі та викликали нову хвилю ЦФП за рахунок використання дуже великих баз користувачів та економії за рахунок ефекту масштабу. Наприклад, портал електронної комерції Alibaba у Китаї забезпечив попит на власний платіжний сервіс Alipay, який обслуговує близько 1,2 мільярда користувачів. Завдяки використанню хмарних сервісів та машинного навчання дані споживачів, що генеруються на цих платформах, дозволили провести подальший етап інновацій ЦФП у сфері кредитування, страхування та заощаджень. При цьому досягнута економія за рахунок ефекту масштабу не впливає на вартість сервісу для кінцевого споживача.

**Еволюція фінансових послуг як результат розвитку
цифрових технологій і впровадження нових бізнес-моделей**

Потреби користувачів	Традиційна модель	Прогалини	ТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ				Фінтех рішення
			AI/ML	Data/Cloud platforms	DLT/Crypto	Mobile	
Платежі	Готівкові розрахунки/АТМ Кредитні/дебетові централізовані картки	Швидкість	Н	В	В	В	Віртуальні валюти Перекази Мобільні платежі P2P платежі B2B транзакції Платежі на основі технології розподіленої книги (DLT)
Заощадження	Банківські депозити Спільні фонди Облігації, акції	Вартість	Н	В	В	Н	Віртуальні валюти Блокчейн облігації
Позики	Банківські позики Облігації Іпотека Кредитування	Транспарентність	В	В	В	Н	Моделювання кредитного процесу (скоринг) Платформні позики Краудфандинг Блокчейн облігації андеррайтинг
Управління ризиками	Брокерський андеррайтинг Структуровані продукти Страхування	Доступність	В	Н	В	Н	RegTech (регуляторні технології) Смарт-контракти
Консультавання	Інвестиційний консультант	Безпечність	В		Н		Роботрадник Авторизоване довірче управління активами

Примітки: В – високий; Н – низький

Джерело: [3]

– **Відкриті інтерфейси прикладного програмування (API)**. API дозволяють різним системам обмінюватися даними споживачів та інструкціями. API можуть бути особливо ефективними для бідних верств населення, коли вони підкріплені системою цифрових посвідчень та полегшують взаємодію між урядом, підприємствами та громадянами.

AI/ML відноситься до алгоритмів штучного інтелекту та машинного навчання, що застосовуються для отримання інформації з великих обсягів даних. **Платформи даних/Cloud**– це хмарні технології, які полегшують обмін даними через інтерфейси прикладного програмування (API) між фінтех-фірмами, фінансовими установами, клієнтами та урядами. Доступ до цифрових платформ можна захистити за допомогою технологій цифрової ідентифікації, таких як біометрія. DLT/Crypto фіксує розподілені реєстри, такі як смарт-контракти та пов'язані з ними децентралізовані технології.

Список використаних джерел:

1. 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>
2. Шлапак А.В. FINTECH і BIG TECHS як драйвери цифровізації світових ринків фінансових послуг і міжнародного ринку капіталу. *Modeling the development of the economic systems*. 2022. № 3. С. 210–216. DOI: <https://doi.org/10.31891/mdes/2022-5-30>
3. International Monetary Fund and World Bank Group. Fintech: The Experience so Far. *Policy Paper* No. 2019/024. 2019. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2019/06/27/Fintech-The-Experience-So-Far-47056>
4. Trofymenko M., Bulatova O., Trofymenko A., Vyshniakov O. Digital Development and Technological Innovations: Inequality and Asymmetry. *Marketing and Management of Innovations*. 2023. No. 14(3). P. 215–229. DOI: <https://doi.org/10.21272/mmi.2023.3-19>
5. 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 Маріупольського державного університету. Сер. : Економіка*. 2023. Вип. 25. С. 45–57. DOI: <https://doi.org/10.34079/2226-2822-2023-13-25-45-57>

**АКТУАЛЬНІ ВИКЛИКИ ТА СИСТЕМНІ ЗАГРОЗИ
МІЖНАРОДНОЇ БЕЗПЕКИ ТА ГЛОБАЛЬНОГО
БЕЗПЕЧНОГО РОЗВИТКУ**

Приходько Володимир Панасович

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою міжнародних економічних відносин,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Вигодованець Юрій Павлович

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Аналіз міжнародних наслідків чергової війни російського імперіалізму проти України, дослідження процесів конкурентного протистояння осі авторитарних режимів та світового співтовариства ліберально-демократичних країн у змаганні за новий світовий політичний та економічний порядок дозволяють зробити предметом концептуалізації новітні виклики і системні загрози міжнародної безпеки та безпечного розвитку глобальної економіки.

Перше. Починаючи з 2014 р. у Центральній-Східному мега-регіоні Європи, у безпосередній близькості до кошиків європейської цивілізації, до території найвищого у світі добробуту, сталого розвитку та інновацій (на максимальній відстані двох-трьох днів автомобільних перевезень від поля битви) російською федерацією (РФ), країною – агресором, яка входить чи входила свого часу до таких найважливіших світових геополітичних і гео економічних структур як Рада Безпеки ООН, G-7, G-20 та ОЕСР:

– здійснюється спочатку гібридна, а потім і повномасштабна військова агресія проти України, провідної держави Центрально-Східного мега-регіону Європи, завдаються небувалі за масштабами для періоду після другої світової війни в Європі людські втрати, руйнування економіки, соціальної та індустріальної інфраструктури. У результаті реальний ВВП країни – об'єкта агресії знизився на 28,8 % у 2022 р., а кумулятивне падіння ВВП за 2022–2023 рр. склало 24,7 %. Війна набуває затяжного характеру та ведеться на виснаження економіки України [1];

– у порядку імплементації споконвічної кремлівської доктрини підкорення та знищення українського народу як нації, його суверенної держави агресорами загарбано близько 20% території України та здійснено протиправну анексію окупованої території п'яти регіонів

України. Окупантами порушуються конвенційні умови військових дій щодо військовополонених, у ставленні до населення тимчасово окупованих територій проявляються ознаки геноциду та етнічних чисток, утисків свободи совісті, можливостей національно-культурної ідентифікації та світоглядного вибору [2; 3];

– агресором спричинено багатомільйонну зарубіжну еміграцію та внутрішнє переміщення всередині країни-об'єкта агресії, які мають масштаби глобального значення. Майже третина населення України вимушена була покинути місця свого постійного проживання, стати внутрішньо переміщеними особами (ВПО), виїхати на територію країни – загарбника або отримала тимчасовий захист в дружніх країнах світу та Європи. Примусово депортовано десятки тисяч дітей. Сімнадцять міст європейської України повністю або частково стерті з лиця землі, відбулося катастрофічне погіршення соціально-економічного становища вразливих верств населення, погіршення доступу до соціальних послуг та умов життя значних груп населення внаслідок руйнування житлово-комунальної інфраструктури [4; 5];

– окуповано території, де знаходяться четвертина посівних площ, значні поклади металів, корисних копалин та енергетичних ресурсів на суму понад 12 трлн. доларів США – 63% родовищ вугілля, 11% родовищ нафти, 20% газу, 42% металів і 33% рідкоземельних та інших важливих мінералів. Захоплено найбільшу у Європі атомну електростанцію, відбулося масштабне знищення підприємств металургії та альтернативної енергетики в зоні бойових дій Півдня та Сходу України, продовжуються систематичні ракетні атаки на об'єкти енергетики, портової інфраструктури. Порушено сталі ланцюги постачання, а тимчасово оточене Азовське море перетворено на внутрішнє море країни-агресора [6].

Друге. Серед ключових геополітичних уроків російського вторгнення в Україну слід виділити наступні:

– здійснено руйнацію системи стримування та зобов'язань колективної безпеки, що послідовно трансформувалася і відображалася у рішеннях Ялтинської (1945), Потсдамської (1945), Гельсінкської (1975) конференцій(нарад) та у Будапештському Меморандумі (1994) [7];

– лідери суспільних та економічних думок вільного світу стали заручниками власного надмірно оптимістичного сприйняття світу після Холодної війни та переконаності в тому, що протистояння великих світових потуг залишилося в минулому. Зокрема, хибним виявилось припущення, що сама логіка цивілізаційного процесу гарантує перевагу вільних і відкритих демократичних суспільств над закритими авторитарними системами [8];

– негативну роль зіграв «стратегічний нарцисизм» США та країн НАТО – схильність розглядати міжнародні виклики у суто власному контексті, без огляду на те, як інші країни і сили впливають на майбутнє,

на розвиток подій в світовій політиці та економіці. США та їх союзники, будучи переконаними, що транзит до ринкової економіки, до нормальних зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі, врешті решт демократизація політичного життя, постійно живитимуть ріст ліберальної демократії, намагалися розуміти, розвивати і збагачувати колишніх супротивників – Росію та Китай, залучаючи їх до західних інституцій. Принагідно, країни євроатлантичної системи безпеки скорочували військові спроби і збройні сили, конвертували виробництво зброї [9];

– потреба відродження колективної оборони та політики стримування, перезапуску військово-промислового комплексу, здатності до негайної відсічі агресії назріла ще у 2008 р. і як показала реакція вільного світу на агресію проти народів Грузії, Сирії, України вже перезріла. США, НАТО, їх союзники – Японія, Австралія, Південна Корея та ін. мусять без зволікань посилювати свої військові потуги та допомогти у зміцненні оборони Україні, Ізраїлю, Тайваню, щоб запобігти розгортанню світового конфлікту. Реформування оборонних систем євроатлантичного співробітництва та Європейського Союзу, що потребуватиме від членських країн удосконалення та здійснення військово-політичного та військово-технічного партнерства у координатах управлінської ефектності;

– фатальною помилкою демократичних країн стала ставка на авторитарні режими у постачанні енергоносіїв, які перетворилися на суттєву загрозу економічній безпеці суб'єктів господарювання, світової економіки, національної безпеки. Контроль над видобутком, експортом і привласненням фінансово-промисловими спільнотами бізнесу та капіталістичної бюрократії (кабірами) доходів від реалізації вуглеводнів та критичної сировини призводить до монополізації ринку споживачів, політичного корумпування та політичної залежності еліт країн-рецепієнтів [10; 11].

У підсумку від мозкових центрів та центрів прийняття рішень країн вільного світу потрібне усвідомлення, що протиріччя та диспропорції на осі Північ-Південь, протиріччя глобальної фінансіалізації та технологічний глобалізм є генераторами турбулентності міжнародної і міжнародної економічної безпеки, потенційними та діючими запальниками сучасних міжнародних політичних, військово-політичних та економічних конфліктів. Потребують удосконалення моніторинг, дослідження та заходи дієвого удосконалення фінансової, інвестиційної, інноваційної, ресурсної, продовольчої, енергетичної і транскордонної безпеки міжнародних економічних об'єднань, країн, суб'єктів господарювання.

Потрібні нові, ефективні способи приборкання спроб розвивати глобальний світ за економічними й політичними кальками минулого та водночас науково фундаментальні, прозорі і переконливі стратегії вирішення глобальних проблем, що спираються на глобальну

мультицивілізаційну, багатонаціональну та інтелектуальну підтримку. Потрібний державний, політичний та корпоративний менеджмент, здатний до гармонізації цілей і параметрів глобальної та національної, енергетичної та кліматичної безпеки та використання задля цього інноваційних економічних та управлінських інструментів. Повномасштабна військова агресія російського імперіалізму проти України, першою за площею європейської країни неросійської частини континенту та протиправна анексія її територій країною-агресором стали міжнародно визнаними детермінантами трансформації систем світопорядку, міжнародних економічних відносин, міжнародної політичної та економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Коментар Національного банку щодо зміни реального ВВП у 2023 році. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/> (дата звернення: 02.03.2024).
2. Український інститут національної пам'яті. Інформаційні матеріали до 10-ої річниці від початку російсько-української війни URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/zagalna%20serednya/metodichni%20recomendazii/2024/02/12/Inform-metod.materialy.UINP-do.10-oyi.richn.vid.pochatku.ros-ukrayinskoyi.viyny.12.02.2024.pdf> (дата звернення: 02.03.2024).
3. Щорічна доповідь про додержання та захист прав і свобод людини і громадянина в Україні у 2022 році. URL: <https://ombudsman.gov.ua/report-2022/images/documents/annual-report-2022.pdf> (дата звернення: 02.03.2024).
4. Так виглядає «звільнення»: які українські міста повністю чи частково зруйновані окупантами. СУСПІЛЬСТВО, 28 грудня 2023. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2023/12/28/infografika/suspilstvo/tak-vyhylydaye-zvilnennya-yaki-ukrayinski-mista-rovnistyu-chy-chastkovo-zrujnovani-okupantamy> (дата звернення: 02.03.2024).
5. Черенько Л.М., Полякова С.В., Шишкін В.С., Реут А.Г., Крикун О.І., Когатько Ю.Л., Заяць В.С., Клименко Ю.А. Якість життя населення України та перші наслідки війни. Нац. акад. наук. Укр., Ін-т демограф. та соц. дослідж. ім. М.В. Птухи. Київ, 2023. URL: https://idss.org.ua/arhiv/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%8F_%D1%8F%D0%BA%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C.pdf (дата звернення: 02.03.2024).
6. Anthony Faiola and Dalton Bennett. In the Ukraine war, a battle for the nation's mineral and energy wealth. August 10, 2022. URL: <https://www.washingtonpost.com/world/2022/08/10/ukraine-russia-energy-mineral-wealth/> (дата звернення: 02.03.2024).
7. Збігнев Бжезінський. Стратегічне бачення: Америка і криза світової влади / пер. з англ. Г. Лелів. Львів : «Літопис», 2012. 168 с. URL: https://web.archive.org/web/20131109234709/http://www.litopys.lviv.ua/katalog/pdf/brzezinski_zmist.pdf (дата звернення: 02.03.2024).
8. Henry Kissinger: Leadership: Six Studies in World Strategy. 1st Edition, London : Penguin Books, 2022. 499 p, URL: https://www.researchgate.net/publication/369028623_Henry_Kissinger_Leadership_Six_Studies_in_World_Strategy (дата звернення: 02.03.2024).
9. Макмастер Герберт. Поля битв. Боротьба за захист вільного світу. Battlegrounds: The Fight to Defend the Free World by H. R. McMaster / пер. з англ. Н. Коваль. Київ : Наш формат, 2023. 424 с. URL: <https://nashformat.ua/products/polya-bytv.-borotba-za-zahyst-vilnogo-svitu-709572> (дата звернення: 02.03.2024).

10. Is Russia's Economy Growing or Shrinking? It Depends on the Forecaster. Stephanie Stamm Follow Graphics Reporter, The Wall Street Journal. URL: <https://www.wsj.com/articles/is-russias-economy-growing-or-shrinking-it-depends-on-the-forecaster-41e7af0c> (дата звернення: 02.03.2024).

11. Officials are preparing for the potential of more turbulent U.S. relations and another trade war should Trump get re-elected Beijing Braces for a Rematch of Trump vs. China URL: https://www.wsj.com/world?mod=nav_top_section (дата звернення: 02.04.2024).

ГЛОБАЛЬНА ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА: СУТНІСТЬ ТА АКТУАЛЬНІ ВИКЛИКИ

Рябець Наталія Миколаївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного менеджменту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Тимків Ірина Валеріївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного менеджменту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

В умовах прискорення процесу глобальної інформатизації, всеохоплюючу діджиталізацію, окреслення набули принципово нові категорії – «інформаційне суспільство» та «кіберпростір». За сучасних умов розвитку, що окрім іншого характеризуються наростанням конфліктів та геополітичної напруги між різними акторами глобальної економічної системи, уряди країн, транснаціональні корпоративні структури, міжнародні інституції та людство в цілому стикаються із потужними викликами та ризиками, що безпосередньо стосуються інформаційної гігієни та інформаційної безпеки, яка окрім іншого може мати і деструктивну дію через її практично необмежені можливості впливу на всі сфери життєдіяльності людства. Даний вплив не завжди носить мирний характер, що й спричинило виникнення таких понять як «кібербезпека» та «інформаційна безпека», актуальність яких посилюється трансформаціями, що мають місце в архітектурі міжнародних відносин, суттєвим підвищенням ролі збройного виду насильства задля забезпечення реалізації власних геополітичних амбіцій держав. Наразі є всі підстави вважати інформаційну безпеку країни невід’ємною складовою її національної безпеки, оскільки визначає не лише рівень захисту та сталості основних сфер життєдіяльності суспільства, але і динаміку його розвитку за рахунок ефективної практичної імплементації згенерованих людством знань.

На сьогодні ще не сформовано уніфікованого підходу щодо сутності категорії «інформаційна безпека», що обумовлено тим, що безпосередньо предмет, безпека якого ідентифікується, не є виявленим а ні за внутрішньою конструкцією а ні за його внутрішніми властивостями. У найбільш загальному випадку інформаційну безпеку пропонують визначати як стан протекції інформаційного простору суспільства, який

убезпечує його формування, застосування та прогрес в інтересах суспільства та держави в цілому [1, с. 97]. Водночас під інформаційним простором пропонується розуміти сферу діяльності суб'єктів інформаційних взаємовідносин, що пов'язана із генеруванням, обробкою та споживанням інформаційного контенту. Щодо глобальної інформаційної безпеки, то слід зазначити, що глобальну безпеку як таку варто асоціювати із політикою, реалізація якої спрямована на формування ефективних гарантій забезпечення миру як на рівні окремої держави, так і в глобальному масштабі, водночас, що в контексті інформаційної безпеки, зокрема й глобальної, первинною є інформаційна загроза, яка своєю чергою можна розцінюватись як визначені конкретні дії (як діяльність, так і бездіяльність), що несуть виключно високий ступень суспільної небезпеки та мають прямий причинно-наслідковий зв'язок щодо зміни відповідних умов, факторів та інших вимірів інформаційних процесів, що визначають безпечність умов життєдіяльності соціуму, держави та глобальної цивілізації в цілому. Відповідно, глобальну інформаційну безпеку слід розуміти як стан, за якого через використання міжнародних ресурсів забезпечується дієвий захист від деструктивного інформаційного впливу на свідомість глобального суспільства, повністю унеможливується інформаційне втручання у процес прийняття рішень на рівні держав та наднаціональних інституцій, а також цілковита недоторканість приватних, державних та міждержавних баз даних, що мають цифровий формат, можливість їхнього швидкого поновлення у випадку незаконного посягання та забезпечення карності ініціаторів такого роду замахів та посягань. Глобальна інформаційна безпека водночас може розглядатися як процес взаємодії акторів міжнародних відносин, що має на меті забезпечення сталого миру на основі протекції глобального інформаційного простору та інфраструктури, суспільної розсудливості і від реальних та ймовірних інформаційних загроз. Серед сучасних особливостей проявів загроз інформаційні безпеці можна виокремити наступні: 1) «інформаційні війни», під якими дослідники розуміють найбільш небезпечні для країни та глобальної спільноти дії, що ставлять під загрозу інформаційну безпеку, та реалізуються однією державою або групою країн; 2) «інформаційний тероризм» – дії, які як правило, реалізуються міжнародними терористичними угрупованнями та мають на меті досягнення політичних, релігійних та інших цілей через створення дестабілізації та поширення страху в державі або в ряді держав; 3) «інформаційний злочин» – дії, що становлять загрозу інформаційній безпеці, ініційовані особами, які мають злочинний намір щодо досягнення злочинних цілей.

Як свідчать дослідження фахівців корпорації Microsoft, результати якого висвітлено в Microsoft Digital Defense Report, за останні два роки приблизно 60% загальної кількості кібератак було здійснено з росії. При

цьому у звіті наголошується на зростанні питомої частки успішних атак: у 2021 році їх частка становила лише 21%, а вже наступного 2022 року – сягнула 32% [2]. Кібертаки з даної країни дедалі частіше мають за ціль міжнародні урядові інституції та державні структури інших країн (переважно ті, що відповідальні за зовнішню політику, нацбезпеку або оборону) для отримання розвідувальних даних, число яких зросло з 3% в структурі всіх цілей у 2021 році до 53%. До складу першої трійки держав-мішеней кібератак росії, увійшли США, Україна та Королівство Великобританії. В той же час рф – не єдина країна, яка займається розвитком заходів щодо підриву інформаційної безпеки та розширенням кіберзлочинності на державному рівні. Слідом за нею найбільше число атак. згідно звітності Microsoft, було реалізовано Північною Кореєю Іраном та Китаєм.

Також стрімкого розвитку протягом останнього часу набуває так звана економіка «кіберзлочинності як виду послуги», яка із швидкозростаючої індустрії перетворилась на цілком зрілий різновид злочинної діяльності. В наш час практично будь-кому, незалежно від рівня технічних знань та вмій, може бути наданий доступ до ринку, що функціонує в онлайн форматі, щоб придбати комплекс послуг щодо проведення кібератак, що мають різноманітне цільове спрямування.

Дослідження свідчать, що наразі кардинальних змін зазнає оцінка та значення інформаційної доктрини з боку переважної більшості країн світу, адже відсутність системи дієвих заходів щодо забезпечення інформаційної безпеки на рівні однієї країни, зводить до нуля можливість її забезпечення не лише в межах держави, а й у міжнародному та глобальному вимірах. Зважаючи на масштаб проблеми щодо інформаційної безпеки, країни світу, насамперед розвинуті, започаткували дали старт реалізації довгострокових державних ініціатив та програм, що мають на меті забезпечення захисту найважливішим інформаційним структурам. Аналітики та експерти з питань безпеки альянсу НАТО виокремлюють чотири альтернативні варіанти інформаційної безпеки: 1) модель 1 передбачає створення абсолютної системи захисту країни, що виступає інформаційним лідером. Відповідно до даної моделі, в залежності від числа суб'єктів системи безпеки, можливим є три конкуруючі моделі інформбезпеки: система безпеки, що є однополярною, «концерт (альянс) держав», багатополярна модель, глобальна (універсальна) модель; 2) модель 2 – формування вагомій переваги держави-потенційного ініціатора інформаційної війни у наступальних видах озброєнь, координація дій із союзниками із використанням визначених методів інформаційної боротьби для визначення джерел та типів потенційних інформаційних загроз; 3) модель 3 виокремлює декількох країн, що є інформаційними лідерами, та наявність протистояння між ними; 4) модель 4, відповідно до якої, всі

сторони конфлікту застосовують транспарентність інформації задля формування ситуативних альянсів, що мають на меті досягнення стратегічних переваг локальних рішень, що здатні заблокувати можливість технологічного лідерства.

Варто констатувати, що країни все частіше звертаються до кібератак для реалізації будь-яких своїх політичних цілей або шпигунства, підриву чи то знищення. В контексті наростання геополітичної напруги та невизначеності, експерти прогнозують, що дедалі більше держав приєднуватимуться до числа тих, хто приймає активну участь у наступальних кіберопераціях, до того ж дані операції дедалі будуть ще більш зухвалими, масштабними та руйнівними, з більш глибокими та серйозними наслідками. При цьому глобальний ринок злочинності ставатиме все більш майстерним, витонченим та спеціалізованим за умови, якщо глобальна спільнота не вживатиме активних кроків щоб протидіяти його розвитку та зміцненню. В даний час, незважаючи на те, що як з боку національних урядів, так із боку корпоративних структур докладається більше, ніж в будь-який інший період розвитку, зусиль задля протистоянню та нівелюванню даних викликів та загроз, необхідним є прагнення та досягнення того, щоб питання інформаційної безпеки та її виклики постійно залишалися фокусом уваги національних та наднаціональних порядків впродовж найближчих років.

Список використаних джерел:

1. Лук'янова В.В., Лаутар А.Ю. інформаційна безпека в умовах розвитку інформаційної системи. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2013. № 12. Т. 3. С. 97–101.
2. Microsoft Digital Defense Report: web-site. URL: <https://www.microsoft.com/en-us/security/business/microsoft-digital-defense-report?rtc=1>

ФАКТОРИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА СВІТОВИЙ РИНОК ВИРОБНИЦТВА Й ПОСТАЧАННЯ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ

Травіна Ольга Валеріївна

*аспірантка кафедри міжнародних економічних відносин,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Світовий фармацевтичний ринок, його глобальна та національні складові зазнають суттєвих трансформацій. Прискорення глобалізації, ускладнення параметрів, що визначають конкурентоспроможність продуктів, інтенсифікують боротьбу корпорацій за глобальну частку ринку, формують нові можливості для національних ринків та їх суб'єктів. Пандемія коронавірусу COVID-19 (SARS-CoV-2) всеосяжно вплинула на глобальну фармацевтику, а її перебіг засвідчив, що здійснення торгових операцій на міжнародному ринку є життєво важливою умовою доступу до ліків і сучасних медичних технологій, особливо для невеликих країн або для країн, що недостатньо забезпечені необхідними ресурсами.

Розвиток і формування фармацевтичного ринку є невід'ємною частиною політик охорони здоров'я націй та соціального захисту населення країн світу. Такий підхід до національних політик здоров'я, складовою частиною яких є регулювання виробництва, постачання та застосування лікарських засобів, відображений в Статуті спеціалізованої установи Організації Об'єднаних Націй – Всесвітньої організації охорони здоров'я, що в світовому масштабі опікується проблемами охорони здоров'я. У базовому документі ВООЗ стверджується, що саме «уряди несуть відповідальність за здоров'я своїх народів, і ця відповідальність може бути реалізована лише шляхом вжиття достатніх заходів щодо охорони здоров'я та заходів соціального характеру» [1].

Доступність міжнародних ринків стимулює конкуренцію, що у свою чергу призводить до зниження цін і дозволяє країнам закуповувати продукцію в ширшого кола постачальників, підвищуючи стійкість і передбачуваність постачання медикаментів. Таким чином, особливості національних зовнішньоторговельних політик, що визначають, до прикладу, рівень мит на ліки, лікувальні компоненти та медичні технології, безпосередньо впливають на обсяги та доступність останніх. Доступ до зовнішніх ринків дозволяє також використовувати ефект масштабу для відшкодування високої вартості медичних досліджень та

розробки медичної продукції, нейтралізації пов'язаних із цим факторів невизначеності [2].

Аналіз економічної та соціальної практики країн – лідерів фармацевтичного сектору світової економіки свідчить, що виробництво і споживання медикаментів не можуть ефективно функціонувати без відповідної економічної політики держав, оскільки саме вона забезпечує правове поле діяльності суб'єктів галузі, гарантує право приватної власності; захист конкурентних відносин, не допускає монополізації ринків, регулює ціни на продукцію «природних монополій» у випадку відсутності конкурентних ринків. Саме від національних регуляторів залежать такі параметри фармацевтичних ринків як:

- успішність виведення на ринок кожного нового медикаменту, комерціалізація результатів багаторічних і затратних наукових досліджень та експериментів, формування середовища та правил, в рамках яких працюють учасники ринку;

- дієвість фармацевтичної галузі та соціальна значимість товару, що обертається в ній, його вплив на якість життя населення, покращення очікуваних параметрів здоров'я. Адже майже половина всього споживання лікарських засобів більшості країн фінансується сьогодні з різноманітних бюджетних та страхових фондів [3].

Вищевказані досягнення вдалися шляхом посилення ролі державного регулювання в конкурентному міжнародному обміні товарами та послугами, а також за допомогою заходів стимулювання конкурентоспроможності. Зазначена тенденція набула і продовжує набирати все більшого поширення в міжнародному співтоваристві, в тому числі і зважаючи на те, що фармацевтичний ринок є невід'ємною частиною системи охорони здоров'я, без якої не може бути повною мірою надана лікарська допомога населенню [4].

Державне регулювання діяльності суб'єктів фармацевтичного ринку відбувається через поширення на суб'єктів фармацевтичного ринку законодавства, що визначає правові основи, механізми та інструментарій функціонування та регулювання фармацевтичного ринку, серед яких основними виступають наступні: державна реєстрація лікарських засобів; ліцензування діяльності у сфері обігу фармацевтичних товарів; сертифікація фахівців, які працюють у цій сфері; державний контроль виготовлення, зберігання та реалізації лікарських засобів; контроль на стадії розробки лікарських засобів – оцінка безпеки та ефективності; регулювання ціноутворення; регулювання засобів та методів просування фармацевтичної продукції. У більшості країн діє реєстраційна політика, яка передбачає допуск на ринок препаратів, лише виходячи з підтвердження їхньої ефективності, безпеки та якості [5].

Активне застосування інструментів державного регулювання та підтримка фармацевтичного ринку й промисловості дозволили ряду

країн, що розвиваються, насамперед Індії та Китаю, не лише захистити внутрішні ринки, а й успішно здійснити вихід на зовнішні. Питома вага своїх виробників на фармацевтичному ринку Китаю становить 70%, Індії – 80%. Держава активно сприяла зростанню ролі цих країн та на світовому ринку – частка індійських та китайських компаній на глобальному фармацевтичному ринку зросла з 2007 до 2020 року з 6,5 до 9,4% [6].

У діяльності міжнародних економічних та політичних об'єднань країн із частковим делегуванням суверенітету, дієвим прикладом яких є Європейський Союз, окремі регуляторні функції можуть передаватися членськими країнами й на наднаціональний рівень. У 2020 році розпочато реалізацію цілісної фармацевтичної стратегії Європейського Союзу, орієнтованої на пацієнта і на майбутнє, а також спрямована на охоплення регулюванням усього життєвого циклу фармацевтичних продуктів – від наукового відкриття до отримання дозволу та забезпечення пацієнта. Зазначена стратегія повинна забезпечити безперервне функціонування внутрішнього ринку та стійкість публічних фінансів, а також досягти синергізму з відповідними політиками ЄС у таких галузях, як: дослідження та інновації, промисловість, конкуренція, навколишнє середовище та виробництво хімічних речовин [7].

Аналіз досвіду систем контролю та регулювання фармацевтичних ринків розвинутих країн демонструє, що фармацевтичне забезпечення є однією з фундаментальних складових функціонування дієвої системи охорони здоров'я, невід'ємною частиною реалізації права на охорону здоров'я, найважливішою соціальною гарантією для населення, що вимагає впровадження ефективних механізмів регулювання виробництва та реалізації лікарських засобів, регулювання цін, доброчесності реклами. Водночас, незважаючи на те, що у більшості країн форми регулювання та контролю фармацевтичного ринку та фармацевтичної промисловості відрізняються, для них характерні наступні спільні риси:

1) на формування державної політики у сфері фармацевції істотно впливає система медичного страхування, що забезпечує суттєве поліпшення ситуації із забезпеченням населення сучасними лікарськими засобами, підвищує доступність якісного лікування та соціального захисту населення загалом;

2) в державах існує суворе законодавство, що регулює весь процес виробництва й обігу лікарських засобів, ціноутворення та рекламу, нагляд і контроль у фармацевції. При цьому основна увага зосереджена на попередженні можливих порушень у фармацевції, а не боротьбі з порушеннями, які вже були вчинені;

3) в основі фармацевтичного законодавства лежить безпека пацієнта. Тому всі положення, що містяться у законах передбачають підтвердження безпеки та ефективності лікарських засобів. Це є відображенням

принципу людино-центризму, що виступає головним орієнтиром в діяльності уповноважених суб'єктів.

Узагальнення глобальних та національних характеристик контролю та регулювання фармацевтичних ринків дозволяє визначити наступні рівні функцій та компетенцій:

– глобальний рівень – розробка та впровадження глобальних правил функціонування та контролю фармацевтичного ринку та його суб'єктів. Зазначений рівень представлений Всесвітньою організацією охорони здоров'я(ВООЗ), Світовою організацією торгівлі(СОТ), Міжнародною радою з гармонізації технічних вимог для фармацевтичних препаратів для людського вживання(ІСН), Міжнародною системою співробітництва фармацевтичних інспекцій(РІС/С);

– міжрегіональний або наднаціональний рівень – розробка та впровадження основних принципів взаємодії відповідної групи країн-учасниць на єдиному просторі фармацевтичного ринку для забезпечення доступності безпечних, ефективних та якісних лікарських засобів для населення держав-членів та підвищення конкурентоспроможності їх фармацевтичної промисловості на світовому ринку (наприклад, єдиних правил реєстрації медичних виробів, єдиної форми реєстраційного посвідчення медичного виробу, правил моніторингу безпеки, якості та ефективності медичних виробів та інше). Прикладом функціонуючої структури такого рівня є Європейський Союз, Європейське агенство з лікарських засобів;

– національний рівень – державне регулювання діяльності суб'єктів фармацевтичного ринку відбувається через спеціалізоване нормативно-правове забезпечення фармації та охорони здоров'я, через поширення на суб'єктів фармацевтичного ринку законодавства, що визначає правові основи, механізми та інструментарій функціонування та регулювання фармацевтичного ринку з метою забезпечення населення сучасними, ефективними, якісними та безпечними лікарськими засобами, якісного лікування та соціального захисту населення загалом.

Ефективна та дієва співпраця всіх цих рівнів повинна, по-перше, забезпечити споживачів продукції фармацевтичного ринку ефективними, якісними та безпечними за багатьма характеристиками товарами, по-друге, сприяти подоланню фармацевтичним ринком небезпечних викликів та суперечностей, по-третє, сприяти забезпеченню населення фармацевтичними засобами, реалізуючи право кожного громадянина на одержання медичної допомоги й лікарських засобів.

Список використаних джерел:

1. Constitution of the World Health Organization. BASIC DOCUMENTS. Forty-ninth edition Including amendments adopted up to 31 May 2019. 2020. URL: https://apps.who.int/gb/bd/pdf_files/BD_49th-en.pdf (дата звернення: 11.10.2023).

2. Клунок Н.С. Вплив глобалізаційних процесів на тенденції розвитку світового фармацевтичного ринку. *Економіка, менеджмент, підприємництво*. 2012. № 24 (1). С. 39–45.
3. The Global Use of Medicines 2024 : Outlook to 2028/ Jan16, 2024. URL: <https://www.iqvia.com/insights/the-iqvia-institute/reports-and-publications/reports/the-global-use-of-medicines-2024-outlook-to-2028> (дата звернення: 21.01.2024).
4. Петрова І., Герасименко І. Напрями забезпечення економічної безпеки в фармацевтичній системі. *Вісник Львівського університету*. 2008. Вип. 39. С. 421–423.
5. Ховпун О.С. Фармація в Україні: адміністративно-правове забезпечення : монографія. Ніжин : НДУ ім. М. Гоголя, 2020. 396 с.
6. Войтко С.В., Корольова С.Г. Економічний огляд ситуації на світовому ринку фармацевтичної продукції під впливом карантинних обмежень COVID-19. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2021/17.pdf (дата звернення: 11.10.2023).
7. Pharmaceuticals – safe and affordable medicines (new EU strategy). URL: <https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/12421-Pharmaceutical-Strategy-Timely-patient-access-toaffordable-medicines> (дата звернення: 02.02.2024).

**РЕКОМЕНДАЦІ ЩОДО ПРІОРИТЕТНИХ РІШЕНЬ
У СФЕРІ ПІСЛЯВОЄННОЇ ВІДБУДОВИ ЗРУЙНОВАНИХ
РЕГІОНІВ УКРАЇНИ У СПІВПРОБІТНИЦТВІ
З МІЖНАРОДНИМИ ПАРТНЕРАМИ**

Федоров Філіпп Олегович

студент,

Державний торговельно-економічний університет

Карпенко Марина Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент,

Державний торговельно-економічний університет

Напад росії на Україну у 2014 році підірвав українську економіку та частково ввів її у режим воєнного функціонування, а повномасштабне вторгнення у 2022 році призвело до численних жертв та руйнувань, і стало ще більшим викликом для українців. Війна вдарила по всім верствам населення, бізнесу та державним підприємствам. Але незважаючи на військові дії, які продовжуються всередині України, процес відновлення зруйнованої інфраструктури та економіки стає дедалі актуальним.

Післявоєнна відбудова України це надскладний та багаторівневий процес, який потребує значної економічної, технічної та гуманітарної допомоги, і цілком очевидно, що відновлення має відбуватися з підтримкою міжнародних фінансових установ та фондів, які можуть бути як державними, так і приватними. Світова спільнота у вигляді організацій G7, ЄС, ООН та інших демонструє готовність співпрацювати та допомагати Україні, створюючи механізми для відновлення зруйнованої інфраструктури, підтримки економіки та уряду. В основному, допомога у цьому напрямку є грошовою у вигляді грантів та кредитів (в тому числі безвідсоткових); консультативною у сферах державного управління, а також соціальних та юридичних сферах; санкційною та технічною. У свою чергу, на Міжнародній конференції, яка проходила у Швейцарії, в місті Лугано у 2022 році, український уряд представив стратегічний План регіонального відновлення та розвитку, спрямований на відновлення креативної економіки як ключового чинника сталого розвитку [3].

Враховуючи складне становище, в якому зараз знаходиться Україна, треба провести аналіз післявоєнних відбудов, щоб зрозуміти, які стратегії розвитку та відновлення є найбільш вигідними і найбільш перспективними, щоб відштовхуючись від цього досвіду, спрямувати всі зусилля у правильних напрямках.

Найкращим прикладом того, як міжнародна спільнота отримувала фінансову допомогу для повоєнного відновлення після Другої Світової

Війни є План Маршалла. Протягом чотирьох років, з квітня 1948 року по червень 1952 року, програма допомоги надала приблизно 13 мільярдів доларів (еквівалентно близько 123 мільярдам доларів на сьогодні з урахуванням інфляції) у вигляді технічної та економічної підтримки для відновлення економіки країн Європи, що приєдналися до Організації європейського економічного співробітництва (ОЕСС). «План Маршалла» був першим успішним інтерконтинентальним політико-економічним проектом, який виконував низку стратегічних цілей [4]. Вплив плану на темпи економічного зростання країн Західної Європи, через відновлення капітальних ресурсів та інвестиційних проектів, оцінюється як незначний. Проте, його непрямі наслідки, такі як підвищення продуктивності праці та відновлення довіри інвесторів за рахунок стабілізації державних фінансів та переходу до розвиненої ринкової економіки, виявилися значними. Протягом наступних двох десятиліть багато регіонів Західної Європи пережили значний економічний розквіт.

Ось декілька прикладів розвитку країн після Другої Світової: Німеччина – жорстка фінансова дисципліна й суперзбалансований бюджет; Японія – план «Доджа», нова конституція, демілітаризація військової промисловості, земельні реформи, демократизація праці, ліквідація дзайбацу; Франція – пріоритетизація відбудови за галузями промисловості на основі індикативних показників; Велика Британія – розумна забудова зруйнованої столиці та унормована політика будівництва нових міст [2].

Враховуючи успішність даної ініціативи, можна вважати, що подібний план повинен бути реалізований і для України, з урахуванням помилок, які були допущені при здійсненні проекту такого масштабу. Основи, які були зазначені, можна переробити під потреби України, щоб створити стратегію, подібну до Плану Маршалла. Він має розроблятися спільно Україною та ЄС, проте під егідою останнього, та за безпосередньої участі основних стейкхолдерів ЄС [4]. Також треба враховувати, що «план» став одним з перших кроків у напрямку європейської інтеграції, що залишається актуальним і для української держави.

Сучасним зразком розбудови та допомоги після військового конфлікту, є Афганістан, хоча в деяких аспектах він є «антиприкладом» для України, але якщо розглядати види допомоги від міжнародних партнерів та організацій, це дійсно визначний приклад для огляду. Отже, Афганістан спочатку страждав від радянської окупації, потім від розквіту тероризму, а потім від американської інтервенції, але остання принесла найбільше користі і практик, які можна використати, при повоєнній відбудові України. Зруйновані дороги, школи та міста стали символами багаторічних конфліктів, а 55% усієї інфраструктури потребували ремонту або відновлення. Проте, через ретельно сплановану відбудову та міжнародну співпрацю, Афганістан зміг рухатися вперед і

відновлюватися. Україна може взяти на увагу деякі ключові аспекти відбудови Афганістану для свого власного контексту:

Важливо контролювати проекти відбудови на всіх управлінських рівнях, викоринуючи корупцію. Це означає встановлення чіткої системи моніторингу та оцінки, а також залучення компетентних проектних менеджерів. Також Україна може інвестувати у розвиток місцевих адміністрацій та громад, які є ключовими бенефіціарами відбудови, як це робилося в Афганістані. Це включає в себе надання необхідних знань, навичок і ресурсів для здійснення ефективного управління та координації проектів відбудови на місцевому рівні.

Підводячи проміжні підсумки, можна визначити, які найкращі ініціативи можна використати для післявоєнної відбудови зруйнованих війною регіонів, а саме: відновлення та прискорення росту економіки; створення органу, який буде відповідати за відновлення і реконструкцію постраждалих від війни районів; питання відбудови житла, закупівля та розміщення збірних будинків або будівництво нових об'єктів для тих, хто втратив житло у результаті війни; затвердження сучасних будівельних правил та норм та реконструкція житлових приміщень відповідно до масштабів збитків; виважений підхід до розроблення будівельної документації та стандартів, що забезпечуватимуть належну якість конструкцій, і водночас доступність та зрозумілість цих процедур для забудовників і населення; справедлива антикорупційна політика; інвестиції в науку та швидке впровадження та підтримка інноваційних вітчизняних рішень у цій сфері; залучення міжнародних інвестицій.

Станом на 1 вересня 2023 року загальна сума збитків, завданих житловому фонду, навчальним закладам, підприємствам та інфраструктурі в наслідок війни, призводить до збільшення загальної суми збитків. Порівняно з червнем 2023 року прямі збитки зросли на понад 700 млн доларів США – з 150,5 млрд доларів США до 151,2 млрд доларів США.

Станом на початок осені 2023 року втрати житлового фонду продовжують становити найбільшу частку в загальному обсязі прямих збитків – 55,9 млрд доларів США. Загалом у наслідок конфлікту було зруйновано або пошкоджено 167200 одиниць житла, зокрема 147800 приватних будинків, 19100 квартир і 35000 гуртожитків. Найбільше постраждали від руйнування житла Донецька, Київська, Луганська, Харківська, Миколаївська, Чернігівська, Херсонська та Запорізька області.

Друге і третє місце найбільш постраждалих сфер займають інфраструктура та промисловість, які зазнали збитків у розмірі 36,6 млрд доларів США та 11,4 млрд доларів США відповідно. З початку бойових дій в Україні було пошкоджено 18 аеропортів і цивільних аеродромів, щонайменше 344 мости і переправи та понад 25000 км національних, регіональних і муніципальних доріг. Промислові та комерційні втрати

включають щонайменше 426 великих і середніх приватних і державних підприємств, пошкоджених або зруйнованих війною.

За оцінками експертів проекту від Інституту KSE «росія заплатить», сектор освіти є одним з найбільш постраждалих від війни: Станом на початок вересня 2023 року цей сектор зазнав збитків, пов'язаних з війною, на суму 10,1 мільярда доларів США, що на понад 400 мільйонів доларів США більше, ніж у червні 2023 року. Загальна кількість пошкоджених або зруйнованих навчальних закладів перевищує 3500, у тому числі понад 1700 загальноосвітніх шкіл, 1000 дитячих садків та 586 вищих навчальних закладів. Заданими обласних військових адміністрацій, найбільша кількість зруйнованих та пошкоджених навчальних закладів знаходиться в південних та східних областях. Збитки в секторі охорони здоров'я також продовжують зростати, і станом на 1 вересня 2023 року вони оцінюються в 2,9 мільярда доларів США. В наслідок війни було зруйновано або пошкоджено 1223 медичні заклади, зокрема 384 лікарні та 352 поліклініки [1].



Рис. 1. Загальна сума прямих збитків, завдана інфраструктурі України через війну на 2023 р.

Джерело: зроблено на основі [1]

Список використаних джерел:

1. Загальна сума прямих збитків, завдана інфраструктурі України через війну, сягає \$151,2 млрд – оцінка станом на 1 вересня 2023 року. Київська школа економіки : веб-сайт. URL: <https://kse.ua/ua/about-the-school/news/zagalna-suma-pryamih-zbitkiv-zavdana-infrastrukturi-ukrayini-cherez-viynu-syagaye-151-2-mlrd-otsinka-standom-na-1-veresnya-2023-roku/>

2. Моделі відновлення після руйнації: світові кейси для України. Інститут аналітики та адвокації : веб-сайт. URL: <https://iaa.org.ua/articles/modeli-vidnovlennya-pislya-rujnaziyi-svitovi-kejsy-dlya-ukrayiny/>
3. План відновлення України. Ukraine Recovery Conference : веб-сайт. URL: <https://ua.urc-international.com/plan-vidnovlennya-ukrayini>
4. План Маршалла для України. Національний інститут стратегічних досліджень : веб-сайт. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/plan-marshalla-dlya-ukrayiny-khybni-istorychni-analohiyi-ta-realni-potreby>

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ

Хайнас Роман Михайлович

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет»*

Темпи і масштаби глобалізаційних процесів, роль транспорту та інфраструктури в забезпеченні ефективності та безпечного розвитку світової економіки спонукають зарубіжних та українських науковців до постійної актуалізації та оновлення методології, спрямованої на комплексне і результативне дослідження глобальної транспортної системи у її нинішніх розмаїтих проявах. Помітний вплив на інновавання теоретичних концепцій аналізу світових перевезень здійснюють провідні дослідники теорії і практики маркетингу Ф. Котлер, Г. Армстронг та М. Опрешнік, які залучили до їх аналізу поняття «компресії (стискання) часу та простору» або «елімінації (видалення) відстаней». Засади транспортної політики міжнародних економічних об'єднань перебували в полі зору М. Бессонової та Г. Шамборовського, теорію і практику розвитку і функціонування транспортних коридорів досліджувала І. Познанська, мультимодальну мобільність – С. Хусманн. Теоретико-методологічні принципи досягнення консенсусу щодо міжнародного використання глобальної транспортної інфраструктури та шляхи удосконалення форм і методів діяльності провідних спеціалізованих міжнародних транспортних організацій у цьому контексті узагальнили Т. Остапенко, І. Гращенко, Н. Прищепя [1–6].

Здійснена нами систематизація модерних теоретико-методологічних напрацювань дозволяє висунути наступні узагальнення методологічних актуалій у сфері дослідження глобальної транспортної системи:

Перше. Будучи фундаментальним маркетинговим та інфраструктурним елементом світогосподарських відносин, транспорт набув властивостей потужного каталізатора глобалізаційних процесів, який безпосередньо чи опосередковано підвищує рівень виробничої та комерційної активності у всіх сферах та складових світової економіки, дає можливість розширити масштаби виробництва, освоїти нові території та включити в обіг нові ресурси, дозволяє пов'язати виробничі структури, товарні ринки та особисті контакти учасників міжнародних зв'язків, які потрібно підтримувати для ведення бізнесу, культурного і наукового спілкування.

Друге. Як багатoeлементна система, транспорт має потенційну здатність створювати позитивний «синергетичний» ефект, який проявляється у збільшенні позитивного результату в обслуговуваних ним суб'єктах світогосподарських відносин. Результуючий прибуток чи успіх всієї економічної системи можуть бути набагато більшими за арифметичну суму прибутків окремо взятих елементів цієї системи без урахування взаємних впливів транспорту та суб'єктів економічної діяльності.

Третє. У географічному відношенні перевезення між різними країнами і континентами дедалі більше перетворюються на єдиний технологічний процес, у якому транспортні артерії забезпечують доступність простору, а збільшення швидкостей руху транспортних засобів скорочує час переміщення пасажирів і вантажів, завдяки чому відстані як би зменшуються, а простір стискається [6, с. 90]. В умовах глобалізації в транспортних потоках відбувається перехід від простого переміщення вантажів з пункту відправлення до пункту призначення до інтегрованої мультимодальної взаємодії постачальників і споживачів із логістами та перевізниками, у якій величезну роль відіграють інформаційно-комунікаційні технології [4].

Глобальна взаємодія в галузі транспорту має орієнтуватися на підвищення швидкості, економічності та безпеки перевезень та зниження їх впливу на екологію; спиратися на інтегровані рішення та технологічні інновації вищих технологічних укладів, Індустрії 4.0. У цьому має бути визначено можливість побудови загального транспортного простору з урахуванням поетапного секторального підходу. З цією метою розробляються двосторонні та спеціальні угоди щодо полегшення транспортного співробітництва; йде формування системи єдиного тлумачення транспортного права, забезпечується підготовка фахівців у галузі міжнародного та/або європейського транспортного права, розширюється співпраця зі зняття адміністративних бар'єрів» [7].

Водночас при науковому аналізі необхідно враховувати, що:

– процеси лібералізації регулювання світового ринку транспортних послуг розвиваються повільніше, ніж у більшості інших секторів, через високу значущість транспорту як системотворчої галузі економіки країн, яка відіграє ключову роль у забезпеченні національної економічної безпеки будь якої країни;

– регулювання світового ринку транспортних послуг здійснюється у процесі складних пошуків компромісних рішень правового, торговельно-політичного та організаційно-технічного характеру, що дозволяють гармонізувати глобальні інтереси міжнародних об'єднань, транснаціональних корпорацій та національний суверенітет, безпеку та ефективність діяльності міжнародного транспорту;

– на даний час склався розподіл функцій регулювання світового ринку транспортних послуг, у якому правове і торговельно-політичне регулювання реалізується переважно шляхом двосторонніх угод, тоді як організаційно-технічне – у вигляді багатосторонніх домовленостей [8, с. 116].

Для транспортної системи будь-якої держави активна участь у глобальній транспортній системі означає:

– лібералізацію всіх сфер транспортної діяльності, відмова від дискримінаційного регулювання, зростання конкуренції, які зрештою ведуть до зменшення величин транспортних витрат у ціні товарів світової торгівлі і, отже, зниження обмеження в розвитку економічних зв'язків;

– уніфікацію та універсалізацію транспортних засобів, технологій, технічних вимог, активний розвиток та модернізацію транспортної інфраструктури, приведення умов функціонування національної транспортної системи та ринку надання послуг у відповідність до світових практик та вимог;

– зростання транспарентності ринку транспортних послуг, підвищення ступеня інформаційної відкритості (включно з фінансовою інформацією), підпорядкування діяльності транспортних компаній, включаючи монополю діючі на ринку послуг, вимогам відповідних законів та міжнародних угод, прийнятих зацікавленими державами.

Четверте. Стратегічну роль у функціонуванні глобальної транспортної системи, здобутті вектору та позиції транспортно спрямування в ієрархії глобальної системи транспорту грає геополітична складова (або спрямована діяльність суверенних держав та міжнародних міжурядових організацій, що має на меті використання природних переваг для створення преференцій для реалізації національних інтересів або їх балансу), а просторовим виразом геополітичного чинника є положення точки транспортної мережі на межах різних геополітичних полів. Так, наприклад, важливою конкурентною перевагою у суперництві за володіння транзитним ресурсом є природничо-географічні умови. Водночас, незважаючи на те, що країна, що має в своєму розпорядженні, має значно сприятливіші «стартові» позиції в процесі інтеграції в глобальну транспортну систему, але природні умови та технічна оснащеність транспортних комунікацій, які відіграють важливу роль у їхній інституціоналізації у світовій транспортній системі не завжди виступають як вирішальні, на протилежність геополітиці.

За цих умов оцінка стану регулювання геополітичного потенціалу комунікацій, що входять до світової транспортної системи, здійснюється шляхом:

– аналізу спрямованого перерозподілу транспортних потоків, що мають суттєве геополітичне значення на користь певної країни чи об'єднань окремих країн;

– вивчення форм і методів контролю (у тому числі створення штучних перешкод) за діючими маршрутами, що мають глобальне значення, у зв'язку з досягненням політичних або економічних цілей. Контроль над глобальною транспортною інфраструктурою, який здійснюється найбільшими «гравцями» світової політики, породжує ефект «логістичного монополізму». У міжнародних масштабах формується квазімонополія, що призводить до серйозних економічних, соціальних і політичних наслідків. Логістичні підсистеми (ланцюжки) глобальної інфраструктури відкидають аутсайдерів, які опиняються в явно невідгідному (неконкурентоспроможному) становищі. І може йтися про цілісні галузі, сектори економіки чи навіть країни [2, с. 56–59];

– глибокого вивчення процесів створення нових транспортних напрямів, що забезпечують просування національних інтересів на територіях, що входять до кола їхньої просторової досяжності. З метою зміни «силових векторів» геополітики можуть створюватися нові комунікації, здатні істотно вплинути на конфігурацію світової транспортної системи. Створені в обхід точок міжнародної напруженості маршрути або просування інфраструктурних проєктів, що позитивно впливають на вартість трафіку, безумовно вносять істотні і часом контрверсивні зміни до ієрархії напрямків глобального транспортного сполучення, що традиційно склалася [5, с. 177–185];

– постійного діагностування стану консенсусу щодо міжнародного використання глобальної транспортної інфраструктури [2; 3].

Зважаючи на вищевикладене, можна зазначити, що глобальна транспортна система – феномен, що адекватно відображає динаміку планетарної цивілізації та відтворює наростаючу якість складності та трансформації, яка потребує постійного оновлення методології її дослідження. Основу функціонування та якісних змін глобальної транспортної системи складають як об'єктивні, так і суб'єктивні фактори, які вимагають врахування в комплексі. Можливість впливу на напрями і темпи змін глобальних транспортних комунікацій, що відбуваються, зумовила активне використання цього «важеля» в досягненні геополітичних преференцій. У міру набуття комунікаціями особливого значення у досягненні соціально-економічних та політичних переваг конкуренція за ресурси, переваги та можливості управління глобальною транспортною системою стає важливою складовою світової політики та міжнародних відносин.

Список використаних джерел:

1. Бессонова М.М. Додаткові виміри партнерства Канади, Мексики та США в рамках НАФТА. Зовнішня політика і дипломатія: український і світовий досвід : збірник тез доповідей (23 грудня 2015, м. Київ) / за заг. ред. В.Г. Ціватого, Н.О. Татаренко. Київ : ДАУ при МЗС України, 2015. С. 21–23.

2. Познанська І.В. Сучасні тенденції розвитку транспортної інфраструктури ЄС. *Молодий вчений*. 2014. № 9. С. 56–59.
3. Шамборовський Г. Аналіз взаємозв'язку ступеня інтегрованості зі зростанням добробуту населення в країнах – членах ЄС, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР. *Економічні науки. Схід*. 2016. № 5 (145). С. 33–39.
4. Хусманн С. Мультимодальне майбутнє. URL: https://www.dbcorgo.com/roil-deutschland-en/neris-and-media/customesmagazinerailways/Fokus_topics/Multimodal-future-2073358
5. Остапенко Т.Г., Гращенко І.С., Прищепя Н.П. Транспортна система України як елемент глобальної транспортної системи. *Економіка та управління національним господарством*. 2018. Випуск 15. С. 177–185.
6. Principles of Marketing, 17th Global Edition. Philip Kotler Northwestern University, Gary Armstrong University of North Carolina with Marc Oliver Opresnik, St. Gallen Management Institute. URL: https://opac.atmaluhur.ac.id/uploaded_files/temporary/Digital_Collection/ODIjY2E4ODIyODViZjFkODgzNDUxYWZlNWZhZmY2MGE5MDc0ZDVmYw.pdf
7. Дмитрієв І.А., Левченко Я.С. Транспортне підприємництво : навч. посіб. Харків : ФОП Бровін О.В., 2018. 308 с. URL: <https://vseosvita.ua/library/embed/01003qo5-5e69.doc.html>
8. Лукасевич-Крутник І.С. Поняття та ознаки транспортних послуг. *Юридичний вісник*. 2016. № 2(39). С. 113–117.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СТРАТЕГІЙ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ТА ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ДОСЯГНЕННЯ СИНЕРГІЇ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ПОТОКІВ

Хитра Олена Володимирівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри публічного управління та адміністрування,
Хмельницький університет управління та права
імені Леоніда Юзькова*

Імпорт є важливим макроекономічним процесом, масштаби якого суттєво зростають в умовах глобалізації. Втім, наслідки імпорту є досить неоднозначними (рис. 1). Незважаючи на те, що імпорт генерує низку позитивних макроекономічних ефектів, за низької конкурентоспроможності вітчизняного виробництва часто спостерігається нераціональне збільшення частки іноземної продукції у внутрішньому споживанні [1, с. 18–19], що стає свідченням своерідної дисинергії в експортно-імпортній діяльності.

З огляду на це, необхідним є державне регулювання імпорту, обґрунтування його фінансово-економічної і соціальної доцільності. Йдеться про пошук оптимальних значень імпорту, які принеситимуть найбільші макроекономічні вигоди для національної економіки: не лише досягнення бажаного співвідношення між тим, що країна здатна виготовляти, і тим, що завозитиме з-за кордону, а й забезпечення паритету у відносинах з іншими державами [2]. Одним з критеріїв ефективності сформованої системи зовнішньоторговельних зв'язків вважаємо ефект синергії експортно-імпортних потоків – взаємообумовленості кількісно-якісних показників експорту й імпорту, що забезпечується взаємопосиленням методів стримування небажаного імпорту і стимулювання конкурентоспроможного експорту, пом'якшення проявів селективного протекціонізму та відмовою від практики нелегітимного субсидіювання, що у підсумку сприятиме прискореній інтеграції економіки до глобального та загальноєвропейського ринків.

Вагому роль у забезпеченні такої синергії відіграє коректне використання стратегій імпортозаміщення та експортоорієнтованого виробництва. Зміст поняття «імпортозаміщення» передусім зводиться до забезпечення бажаних структурних зрушень у макроекономічних співвідношеннях імпортової і вітчизняної продукції як на внутрішньому ринку, так і у фазах суспільного відтворення (виробництві, обміні, споживанні) [3, с. 27–28]. Це окремий напрям державної політики прогресивного структурного реформування і комплекс заходів, метою

якого є оптимізація співвідношень вітчизняного виробництва, імпорту та збуту на національному ринку товарів і послуг [4, с. 119]. По суті, це одна з форм протекціонізму, орієнтованого на підтримку розвитку місцевого виробництва у межах обраних у певний спосіб галузей, які задовольняють внутрішній попит на імпортовані товари [5, с. 30]. Політику імпортозаміщення називають ще «імпортозамінною індустріалізацією», зважаючи на те, що заміна імпортованих товарів на вітчизняні у більшості випадків передбачає розвиток виробництв /галузей, які виготовлятимуть аналоги імпортованих виробів [6, с. 41].

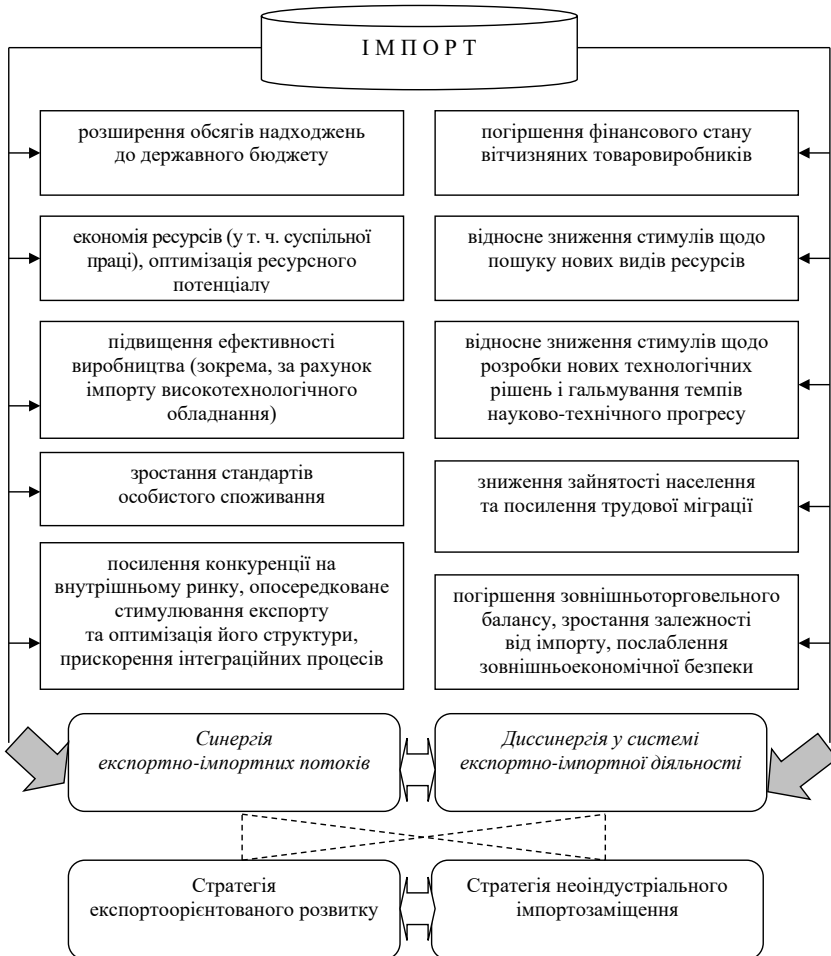


Рис. 1. Вплив імпорту на розвиток національної економіки: позитивні і негативні аспекти

Базисом механізму імпортозаміщення є створення системи заходів зі стимулювання імпортозамінного виробництва (рис. 2) за допомогою інструментів зовнішньоторговельної політики [6, с. 44; 7, с. 120].



Рис. 2. Зміст політики імпортозаміщення

Метою імпортозаміщення є зниження економічних загроз і фінансових криз, наповнення державного бюджету і зменшення зовнішньої заборгованості, сприяння розвитку внутрішнього виробництва і збуту національних товарів [7, с. 120; 8, с. 61]. Ефективне імпортозаміщення – це шлях до створення нових робочих місць, розвитку сучасних технологій, а також це чинник збільшення прибутку, який потенційно може бути конвертований у інвестиції [9, с. 11]. Разом з тим, стратегія імпортозаміщення визнається неефективною, якщо призводить до гальмування процесів накопичення капіталу та імпорту технологій, уповільнення структурних змін, дезорганізації розподілу ресурсів, зменшення ефекту від зовнішньоекономічної діяльності тощо [10]. Відтак, у державному регулюванні імпортозаміщення вбачається системний підхід, спрямований не лише на зменшення частки імпортних товарів, а й забезпечення кращого завантаження виробничих

потужностей, підвищення ефективності внутрішнього виробництва та удосконалення контролю за якістю товарів і послуг, їх просуванням, функціонуванням внутрішнього ринку [11, с. 66].

Як показує досвід, прями заборони та обмеження імпорту мають переважно негативні наслідки. З іншого боку, впровадження експортоорієнтованої стратегії, безумовно, має переваги, які проявляються у збільшенні активності руху капіталів, робочої сили, створенні ТНК. Разом з тим, абсолютне домінування в національній економіці експортоорієнтованої стратегії також є неефективним. Тому традиційна дихотомія між зростанням, орієнтованим на експорт, і зростанням, заснованим на імпортозаміщенні, сьогодні потребує переосмислення: структурна політика має носити комплексний характер і ґрунтуватися на використанні системи градації методів обох стратегій [12, с. 49]. Перспективне завдання політики імпортозаміщення полягає у тому, щоб поступово створити системи стимулів, які будуть урівноважувати відносну ефективність різних видів промислового виробництва і в такий спосіб підтримувати вітчизняне виробництво проміжних інвестиційних товарів шляхом зменшення імпорту споживчих товарів, а згодом і стимулювати випуск продукції для експорту [13, с. 22].

Стратегії імпортозаміщення та експортоорієнтованого розвитку повинні бути не взаємовиключними, а взаємодоповнюючими, а їх впровадження – поетапним [6, с. 42] (рис. 3). Імпортозамінні галузі можуть трансформуватися в експортоорієнтовані на основі своєрідного ланцюжка дій: залучення інвестицій – акумуляція технологій – насичення внутрішнього ринку – експорт товарів-замінників [14, с. 90]. Виходячи з такої точки зору, політика імпортозаміщення створює передумови для стимулювання експорту, і за певних економічних умов вищезазначені стратегії можуть створювати ефект синергії [7, с. 120].

Отож, імпортозаміщення – це окремий елемент зовнішньоекономічної політики та проміжний етап у процесі модернізації та диверсифікації вітчизняної економіки. На державному рівні реалізація стратегії імпортозаміщення дає змогу розв'язати проблему дисбалансу експортно-імпортних операцій і водночас створити фундамент для модернізації промисловості; наступний рівень – це стратегія експортоорієнтації, націлена на інтеграцію конкурентоспроможного підприємства чи галузі до системи світогосподарських зв'язків, орієнтацію на науково-технічний прогрес та інноваційний шлях розвитку [15, с. 49].

Підхід до імпортозаміщення на засадах лінійного мислення (виключно як обмеження імпортних поставок) може призвести до нівелювання крайною інтеграційних переваг та звуження спектру зовнішньоекономічних зв'язків, а також необґрунтованого завищення кількості ресурсів, що спрямовуються в імпортозамінні виробництва. Натомість вивчення можливостей вчасного переходу від стратегії

імпортозаміщення до експортоорієнтованого виробництва дозволяє досягти ефекту синергізму в результаті взаємодоповнення переваг від регулювання обсягів імпорту і створення сприятливого інституційного середовища для поліпшення якості експортної продукції.



Рис. 3. Логіка взаємозв'язку між стратегіями імпортозаміщення та експортоорієнтованого розвитку

Список використаних джерел:

1. Мазаракі А., Мельник Т. Стратегія неіндустріального імпортозаміщення в Україні. *Вісник КНТЕУ*. 2021. № 5. С. 4–33.
2. Яремко Л.А. Імпорт та його вплив на макроекономічні процеси. *Фінанси України*. 2005. № 7. С. 75–82.
3. Лупак Р.Л. Державна політика імпортозаміщення в системі забезпечення економічної безпеки України: пріоритети та інструменти реалізації : монографія. Львів : Видавництво ННВК «АТБ», 2018. 527 с.
4. Цап М.В., Палінчак М.М., Стебляк Д.М. Сутнісні характеристики процесу імпортозаміщення та його ролі в соціально-економічному розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 18 (3). С. 118–122.
5. Мельник Т.М., Пугачевська К.С. Імпортозалежність економіки України і пріоритети селективного імпортозаміщення. *Економіка України*. 2016. № 4. С. 29–44.

6. Карасьова Н.А. Стратегія імпортозаміщення та експортоорієнтований розвиток в аграрному секторі. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка»*. 2015. Т. 20. Вип. 3. С. 41–45.
7. Губа М.І. Імпортозаміщення в системі забезпечення розвитку продовольчого ринку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 7. С. 117–121. URL: <http://global-national.in.ua/archive/7-2015/27.pdf> (дата звернення: 01.05.2024).
8. Кундицький О.О. Стратегія державного регулювання імпортозаміщення в аграрному секторі України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2015. Вип. 10. С. 60–62.
9. Мазаракі А., Мельник Т. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні. *Вісник КНТЕУ*. 2012. № 6. С. 5–15.
10. Levine R., Renelt D. Sensitivity Analysis of Cross – Country Growth Regression. *American Economic Review*. 1992. vol. 82 (4). P. 942–963.
11. Кисіль Т.В. Теоретичні засади використання стратегії імпортозаміщення на промислових підприємствах. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 1. С. 64–71.
12. Романова Т.В. Підвищення адаптаційних можливостей національної економіки методами структурної політики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 17. С. 45–49.
13. Helleiner J.K. Markets, Politics and Globalization. Can the Global Economy be Civilized? *10th Raul Prebisch Lecture*. Geneva, 2000. P. 18–47.
14. Чех М.М., Василиця О.Б., Польовська В.Т. Імпортозаміщення та залучення прямих іноземних інвестицій в Україну. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 4. С. 87–96.
15. Ващенко Т.В., Летуновська Н.С. Роль інноваційного малого бізнесу у вирішенні завдання імпортозаміщення та підвищення конкурентоспроможності промислового сектору в умовах забезпечення випереджального розвитку. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 31. С. 49–52.

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З МВФ ТА ЙОГО ПЕРСПЕКТИВИ

Чібісова Ірина Валентинівна

*старший викладач кафедри публічного управління та адміністрування,
Національний авіаційний університет*

На сьогоднішньому етапі глобалізаційні процеси сприяють зростанню відкритості національних економік та активізації їх зовнішньо-економічних зв'язків. Такі зв'язки в сучасному світі базуються на розвитку економічного співробітництва між усіма країнами, особливо у сфері валютно-фінансових відносин. Для досягнення цієї співпраці активно використовуються міжнародні фінансові організації, які мають завдання забезпечити економічне зростання, безпеку та стабільність міжнародної економічної системи.

Однією з таких міжнародних фінансових організацій є Міжнародний валютний фонд (далі МВФ). МВФ був створений у 1944 році на Бреттон-Вудській конференції (США). Основним його призначенням стало регулювання та захист світової валютно-фінансової системи. На сьогодні Міжнародний валютний фонд налічує 190 країн-членів, серед яких є й Україна. Зовнішні запозичення є одним із реальних інструментів полегшення фінансових труднощів та підвищення фінансової активності в країні. Тому на даному етапі свого розвитку, наша країна входить до списку держав-найбільших позичальників Фонду. Налагодження співпраці України з Міжнародним валютним фондом є одним з найбільш актуальних науково-практичних питань, які стоять перед українською економікою.

На сьогоднішній час Україна залежить від фінансової підтримки з боку МВФ у зв'язку зі складною економічною та фінансовою ситуацією, в першу чергу, внаслідок війни. Проте співпраця з МВФ стосується не тільки фінансових питань, але також впливає на економічну політику та реформи в Україні. Складність фінансової стабілізації та економічного зростання України в основному зумовлена дефіцитом фінансових ресурсів. З початку повномасштабних військових дій на території країни завдяки підтримці МВФ Україні все ж вдалось забезпечити фінансову та макроекономічну стабільність.

Процес отримання позики від МВФ для України не відрізняється від інших країн-членів та складається з двох етапів:

1. Країна надсилає запит щодо отримання фінансової допомоги та проводить консультації зі співробітниками Фонду, які оцінюють економічну та фінансову ситуацію, потребу у допомозі та умови її надання;

2. Після переговорів між МВФ та країною-позичальником підписується Меморандум про фінансову та економічну політику, в якому визначаються цілі та комплекс макроекономічних та структурних реформ, які уряд країни-позичальника зобов'язується здійснити для отримання кредиту. Після цього співробітники Фонду надсилають Листа про наміри до Виконавчої ради МВФ, де проводиться голосування щодо надання фінансової допомоги країні [3].

Грошові кошти, які надає МВФ Україні, переказуються на спеціальний рахунок Національного банку України та призначаються для конкретних цілей. Зазвичай кредити МВФ надаються частинами, які називаються траншами. Перед отриманням кожного траншу країна-позичальник повинна продемонструвати великі зусилля у вирішенні проблем свого платіжного балансу. У разі необхідності, Мінфін або НБУ видають необхідні інструкції для виконання зобов'язань України. Крім того, НБУ виступає в якості управителя кредитів, які надані МВФ, а погашення та обслуговування цих кредитів здійснюється за його рахунок [3].

Фінансова допомога Україні МВФ за час співробітництва надавалася у чотирьох правових формах: за Програмою системної трансформаційної позики (STF); за Програмою (SBA) для підтримки фінансування дефіциту платіжного балансу; за Програмою розширеного фінансування (EFF) та за Інструментом прискореного фінансування (RFI) [4].

Проаналізувавши досвід співпраці України з Міжнародним валютним фондом, починаючи з 1992 року до 2022 рік, можна прослідкувати наскільки активну участь він бере регулюванні української економіки. Ще більш яскраво це проявилось після настання воєнного стану на території нашої країни. Наша країна звернулася до МВФ з проханням про екстрену фінансову підтримку у розмірі 1,4 мільярда доларів США через Інструмент прискореного фінансування (RFI). Рішення про надання такої допомоги було ухвалено Виконавчою радою МВФ 9 березня 2022 року. Програма RFI спрямована на фінансування невідкладних витрат та нагальних потреб платіжного балансу, які виникають внаслідок триваючого військового конфлікту і можуть призвести до серйозної економічної кризи, якщо їх не врегулювати [9].

30 вересня 2022 року Рада виконавчих директорів МВФ розширила інструменти антикризового фінансування, включаючи так зване антишокове продовольче вікно, яке надає додаткову допомогу країнам зі значним дефіцитом платіжного балансу через глобальну продовольчу кризу. Це розширення дало можливість Україні звернутися за новим траншем в рамках інструменту Rapid Financing Instrument (RFI), і 7 жовтня 2022 року Виконавча рада МВФ ухвалила рішення про надання допомоги в розмірі 1,3 мільярда доларів США. З метою надання додаткової підтримки Україні та за проханням окремих держав-членів МВФ (Канади, Польщі, Нідерландів, регіональної групи північно-

балтійських країн), 8 квітня 2022 року МВФ затвердив відкриття спеціального рахунку для збирання коштів на підтримку України. Цей рахунок можуть використовувати для зарахування коштів країни-члени МВФ, їх установи, міжнародні організації та міжурядові утворення [9].

За допомогою спеціального рахунку, який був відкритий, Україна успішно отримала понад 4,5 мільярда доларів США в кредитах та грантах від різних країн, таких як Канада, Італія, Німеччина, Бельгія та Нідерланди, до кінця першого кварталу 2023 року. Незважаючи на війну, Україна систематично наголошувала на своїй здатності не зупинятися в реалізації реформ та на необхідності започаткування повноцінної програми, яка передбачатиме фінансування. 8 грудня 2022 року для України була затверджена чотиримісячна Моніторингова програма за участю Ради директорів МВФ, виконання обов'язків за якою повинно стати містком для початку нової програми з МВФ – Механізму розширеного фінансування (EFF) [9].

Програма EFF 2023 стала однією з найбільших за всю історію співпраці України з МВФ. Ця програма, як і попередні, має на меті підтримку економічної та фінансової стабільності, відновлення довгострокової боргової стійкості в різних сценаріях, а також сприяння реформам, спрямованим на відновлення України та її шлях до вступу в Європейський Союз [6].

Головною перешкодою, яка ускладнює повне виконання зобов'язань України, є велика невизначеність, спричинена повномасштабною війною. Тому програма передбачає два етапи: «воєнний» та «повоєнний». На першому етапі (2023–2024 роки) головною метою є підтримка фіскальної, цінової та фінансової стабільності. Українська влада зобов'язалася продовжувати реформи для укріплення системи управління та боротьби з корупцією. Україна отримала перший транш у розмірі 2,7 млрд доларів США 3 квітня 2023 року. Другий етап, на думку аналітиків і політиків, у 2024–2027 роках буде сфокусований на проведенні структурних реформ і відновленні економічної стабільності, а також на прискоренні реалізації заходів для наближення до вступу до ЄС. Для моніторингу і оцінки прогресу програми заплановано проведення одинадцяти переглядів, які на початкових етапах будуть проводитися щоквартально. Це дозволить вчасно коригувати заходи, спрямовані на досягнення поставлених цілей [6].

Нова програма влади, яку підтримує МВФ, спрямована на забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності. Вона має стати каталізатором для отримання зовнішнього фінансування і створити основу для структурної політики, спрямованої на післявоєнне відновлення, відбудову та набуття членства у Європейському Союзі.

Тож, той факт, що Міжнародний валютний фонд надав і далі надає фінансову допомогу Україні під час війни, є важливим показником того,

що наші міжнародні партнери впевнені в силах нашої держави та мають надію на стабілізацію української економіки [6].

Основні висновки, які варто враховувати, включають наступне: МВФ, надає фінансування під певні умови, відомі як умовність (conditionality), які є засобом гарантування повернення позичених коштів. Завданням влади країни є максимізувати узгодження цих умов МВФ з довгостроковими національними інтересами економіки [8] і, на разі, найкращим варіантом для України під час війни є її співпраця з МВФ в рамках механізму розширеного фінансування (EFF).

У березні 2024 р. Рада директорів Міжнародного валютного фонду завершила третій огляд програми ефективного фінансування для України. Ця програма передбачає виділення приблизно 880 мільйонів доларів США для підтримки українського бюджету.

Отже, практичний аналіз програм співробітництва України з МВФ протягом усього періоду незалежності нашої країни відображає різні аспекти цієї взаємодії. Проте незважаючи на це співробітництво має й багато перспектив.

Можна виділити такі напрямки вдосконалення співробітництва України з МВФ: ефективне використання кредитного потенціалу МВФ; прозорість та гласність використання коштів МВФ; захист національних інтересів у програмах кредитування; контроль за борговим навантаженням; позитивний вплив кредитних ресурсів на економіку; системний підхід до оцінки ризиків та диверсифікація [7].

Отже, співробітництво України з МВФ відіграє важливу роль, особливо в тій економічно-політичній ситуації в якій опинилася наша країна.

Список використаних джерел:

1. Галустьян Р. Співпраця України та Міжнародного валютного фонду під час війни. *Молодий вчений 2024* : II науково-практ. конф., м. Київ, 16-17 лют. 2024 р. / наук. керівник В. Опарін. Київ, 2024. С. 32–35. URL: <https://molodyivchenyi.ua/omp/index.php/conference/catalog/download/76/1222/2532-1> (дата звернення: 12.04.2024).
2. Зовнішній державний борг України. *Мінфін*. 2022. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/foreign/2022/> (дата звернення: 16.04.2024).
3. Кульбіда М. Напрямки вдосконалення співробітництва України з МВФ. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. № 22. С. 50–54. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/22_2_2018ua/14.pdf (дата звернення: 18.04.2024).
4. Курта Н. Міжнародний валютний фонд та його діяльність в Україні : магістерська робота : 072. Тернопіль, 2018. 136 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/28355/1/Курта%20Н.%20В..pdf> (дата звернення: 29.03.2024).
5. Лисецька Н. Механізм підвищення ефективності співпраці України з МВФ в умовах розвитку глобалізації. *Стратегії взаємодії МВФ та України* : матеріали міжнар. наук. семінару, м. Київ, 10 жовтня 2018 р. Київ, 2018. С. 36–38. URL: <http://ief.org.ua/docs/scc/7.pdf> (дата звернення: 16.04.2024).

6. Мигаль М. Україна та МВФ: нова програма в умовах війни. *Інститут аналітики та адвокації*. URL: <https://iaa.org.ua/articles/ukrayina-ta-mvf-nova-programa-v-umovah-vijny/> (дата звернення: 11.04.2024).

7. Манцуров І. та ін. Оцінювання стану та перспектив співробітництва України з МВФ. *Журнал європейської економіки*. 2022. Т. 21. № 2 (81). С. 135–155. URL: <https://jeej.wunu.edu.ua/index.php/ukjee/article/view/1589/1589> (дата звернення: 29.03.2024).

8. Петрик А. Проблеми та перспективи співпраці: погляд з МВФ. *Стратегії взаємодії МВФ та України* : матеріали міжнар. наук. семінару, м. Київ, 10 жовтня 2018 р. Київ, 2018. С. 6–10. URL: <http://ief.org.ua/docs/scc/7.pdf> (дата звернення: 16.04.2024).

9. Співпраця з міжнародними фінансовими організаціями. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/international/financial-institutions#1> (дата звернення: 11.04.2024).

ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE DURING THE WAR: RISKS, POSSIBILITIES AND GUARANTEES OF SECURITY

Shpachuk Vitalii

*Doctor of Science in Public Administration, Professor,
Newcastle University Business School:
Visiting Professor,
Newcastle upon Tyne, United Kingdom*

Getmanenko Oleksii

*PhD in Economics,
Associate Professor of International Economic Department,
State University «Uzhhorod National University»*

The economic security of any country is a key component of its national security, which ensures the sovereignty of the economy and the state itself. The first significant blow to the economic security of Ukraine, related to military actions, was inflicted in 2014 as a result of Russia's occupation of the Crimea, as well as hostilities in some parts of the Donetsk and Luhansk regions. The next blow was struck on February 24, 2022, in the form of a full-scale military aggression, which continues to this day and has turned into a protracted war of attrition.

As a result of such actions on the part of Russia, significant risks and challenges were caused to the economic security and economy of Ukraine both in the short-term and in the long-term. Among the main factors that provoked a significant deterioration of the economic security of Ukraine, the following should be highlighted:

- deterioration of the demographic situation and a significant reduction of human resources both as a result of deaths during the occupation and participation in military operations, and as a result of the forced emigration of a part of the population outside the country or displacement within the country;
- receiving international aid mainly in the form of loans;
- destruction of assets that were involved in the functioning of the economy, life support of the population;
- destruction of critical infrastructure facilities;
- the depletion of financial reserves of the state, population and business, the growth of economic disparities that formed during the war period: the allocation of funds mainly to military purposes, rather than to the development of the state, a significant increase in external and internal state debt, etc.;
- Russia currently occupies about 20% of the territory of Ukraine, which includes a significant part of the Kherson, Zaporizhzhia, Donetsk, Luhansk

regions and the Crimea (in 2014, Russia seized about 7% of the territory of Ukraine),

- the occupied territories contain significant deposits of metals, minerals and energy resources worth more than 12 trillion. dollars USA – 63% of coal deposits, 11% of oil deposits, 20% of gas, 42% of metals and 33% of rare earth and other important minerals, among which lithium is also present [1].

The effect of these factors was a significant decrease in the level of Ukraine's GDP. In 2021, the GDP of Ukraine, according to IMF estimates, was \$200 billion and it was the 56th indicator in the world, with the start of the war in 2022, the economy of Ukraine decreased by a third and continues its decline [2].

Among the potential triggers of increased risks of economic security, the following should be highlighted:

- a constant decrease in the capacity of the budget system, and sometimes the inability to ensure the implementation of planned expenditures;
- growth in the negative balance of the trade balance;
- a decrease in the competitiveness of Ukrainian manufacturers as a result of prolonged underinvestment, stopping of innovations and increasing additional costs;
- deterioration of the economy's ability to ensure food security as a result of negative processes in the agricultural sector;
- excessive influx of imported consumer and industrial goods;
- the negative impact of the consequences of the war on ecology and the environment.

It is in such conditions, with a constant increase in the level of risks, losses and other threats, that the functioning of the Ukrainian economy and business takes place, and efforts are made to maintain at least the minimum level of economic security of the state. At the same time, it must be taken into account that it is impossible to completely avoid the risks and threats caused by the ongoing war. As a result, many enterprises were forced to either cease their activities due to occupation, loss or damage of assets, or to relocate their production or change their specialization.

At the same time, despite the ongoing war, Ukraine remains a country with huge opportunities and potential, which can be attractive to any business and investor, whether in agriculture, energy, infrastructure, tourism, manufacturing, etc.

Among the advantages and opportunities of continuing or starting a business in Ukraine, the following should be highlighted:

- favorable geopolitical location of Ukraine;
- an accessible labor market and a large number of skilled labor who lost their jobs due to the destruction and/or relocation from the occupied territories, returned to Ukraine after forced emigration due to military aggression and are looking for work;
- significant amounts of various minerals and low prices for raw materials, which makes the processing and production of goods in Ukraine profitable;

- abolition of duties and quotas on Ukrainian exports and «transport visa-free» with the EU and other countries;
- availability of inexpensive electricity, which is absolutely necessary to maintain the required level of business competitiveness;
- rapid adaptation of business to functioning in complex and rapidly changing conditions.

However, even with the presence of these and other advantages, in order to successfully use them, Ukraine, as well as business and investors, need long-term security guarantees.

In such a difficult situation, real long-term effective security guarantees from external partners are extremely possible for Ukraine. At the same time, these guarantees should apply not only to the military and security sphere, but also to the financial sphere.

Regarding the military and security sphere, Ukraine today:

- the International Working Group on Security Guarantees for Ukraine was formed, and in 2023, the leaders of the Group of Seven (G7) countries agreed on the sidelines of the NATO summit in Vilnius on the «Joint Declaration of Support for Ukraine» (Joint Declaration of Support for Ukraine) in the field of security and economy;

- 8 bilateral security agreements were signed: with Great Britain, Germany, France, Denmark, Canada, Italy, the Netherlands and Finland.

In addition, there is an opportunity to sign similar agreements not only with the G7 countries, but there is an opportunity to go beyond the G7 and sign such agreements with 30 countries.

However, they can hardly be called real security guarantees, most of all it looks like certain temporary security configurations, formal documents, like the Budapest Memorandum on Security Guarantees in connection with the accession of Ukraine to the Treaty on the Non-Proliferation of Nuclear Weapons in 1994. There is a high probability that these agreements may repeat the fate of the Budapest Memorandum.

Ukraine is unlikely to receive guarantees regarding joining NATO, and the issue here is not so much Ukraine's compliance with NATO standards. Cyprus has also not yet been accepted into NATO because part of its territory is occupied, and no one in the bloc wants to fight with Turkey, which is a member of NATO. Therefore, Ukraine's accession to NATO is possible only if the alliance countries are ready for a direct military conflict, a confrontation with Russia.

Ukraine also needs guarantees of long-term financial support from international partners with a minimal share of credit funds. Foreign aid is a key element of the economic model currently operating in Ukraine. Foreign aid directly finances welfare payments and indirectly helps finance military payments because it starts the economic cycle in the economy and allows domestic taxes to be collected to finance the military. If there is no financing

of social costs at the expense of foreign aid, domestic consumption will be significantly reduced, and with it, taxes to finance the army will be proportionally reduced.

In the absence of external financial assistance in 2025, real destructive consequences will be felt in Ukraine. That is, even then, hyperinflation, a decline in the economy, and delays in social payments are possible. And then Ukraine can switch to a card system, when state employees will not be given salaries, but some food packages or cards, so that people simply do not die of hunger. And although this can be considered an apocalyptic scenario today, it is absolutely real if there is not the necessary amount of foreign aid.

And here the agreements on security guarantees already concluded by Ukraine could be useful. The main benefit of these agreements for Ukraine is that they present a certain clear algorithm of assistance: finances, weapons, sanctions against Russia, political actions and potential joint projects in the field of the military-industrial complex.

If the credit component continues to prevail in the external financial support of Ukraine in the existing extremely difficult conditions, this support will turn into the earning of funds by international partners in the war. At the same time, this applies not only to partner countries, but also to international institutions, for example, such as the International Monetary Fund.

Also, the issue of Ukraine receiving funds in the form of tax revenues from blocked Russian assets has not been resolved. There is still no mechanism for remittance of taxes from Russian assets received by European owners. It can be stated, that this mechanism is in process of searching.

References:

1. Faiola A., Bennett D. (August 10, 2022) In the Ukraine war, a battle for the nation's mineral and energy wealth. The Washington post. Available at: <https://www.washingtonpost.com/world/2022/08/10/ukraine-russia-energy-mineral-wealth/> (accessed August 25, 2023).
2. International Monetary Fund (2022) World Economic Outlook. Gloomy and More Uncertain. Available at: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/07/26/world-economic-outlook-update-july-2022> (accessed August 25, 2023).

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ТА РЕГУЛЯТОРНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В РЕГІОНАХ ЄВРОПИ

Шпонтак Юрій Михайлович

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,

Державний вищий навчальний заклад

«Ужгородський національний університет»

Екостабільний економічний розвиток країн та світової економіки в цілому неможливий без активного використання переваг інновацій та залучення інвестицій до енергетичного сектора, динамічного розвитку альтернативної енергетики. Інвестиції у відновлювальні джерела енергії для країни та інвестора – це не лише багатообіцяюча можливість заробити на технологіях, які зростають вже зараз та розвиватимуться в найближчому майбутньому, а й можливість розвитку усього середовища міжнародних економічних відносин в енергетичному секторі на тлі необхідності забезпечення безпечного глобального розвитку.

Дані вектори відображені в новій кліматичній політиці Європейського Союзу («European Green Deal»), що представляє собою комплекс всеосяжних дій, спрямованих на зменшення викидів до атмосфери, спричинених результатами людської життєдіяльності та досягнення Європейським континентом кліматичної нейтральності до 2050 року. «European Green Deal» передбачає чимало нововведень у вигляді різних цільових ініціатив та секторальних проєктів для країн-членів Європейського Союзу та стратегічних партнерів: від доведення частки енергії з альтернативних джерел до 55 відсотків енергоринку до запровадження системи торгівлі викидами в Європейському Союзі (EU ETS), яка передбачає встановлення ліміту викидів для кожної країни та підприємства [1].

Визнання та дотримання Україною як країною-кандидатом на вступ до ЄС, складовою Європейського Енергетичного Співтовариства та частиною енергосистеми ЄС, синхронізованою з ЕОТЗО-Е (ENTSO-E), основних принципів та умов зазначеної політики справляє потужний вплив на роль і місце української енергетики в міжнародному енергетичному ринку та на її економічну безпеку. Адже у випадку збереження домінування енергії з традиційних джерел у промисловій сфері, українська держава, так само як і решта країн-аспірантів ЄС, могла б бути ізольованою від європейського ринку: у межах «European Green Deal» Європейський Союз має намір запровадити механізм прикордонного вуглецевого коригування. У контексті нинішнього стан

української економіки та соціальної сфери, які зазнають на собі руйнівного впливу повномасштабної російської військової агресії, розвиток відновлювальних джерел енергії здатний підтримати стійкість економіки та укладів повсякденності, утримувати на певному рівні інвестиційну привабливість та інвестиційну ефективність, експортувати до єдиного енергетичного ринку Європейського Союзу та отримувати реверс компенсуючої і резервної енергії [2].

Альтернативна енергетика вже не вважається ювенільною, революційною та незрозумілою галуззю, як це було ще десятиріччя тому. Тут вже сформувалися чіткі вектори розвитку, підтримки міжнародних фінансово-економічних структур, визначилися світові лідери та компанії, що задають тренди, які почали прискорюватись після початку російської війни проти України та введення міжнародною спільнотою різноманітних енергетичних санкцій проти країни-агресора. Цей сектор світової економіки та міжнародні економічні відносини в його площині отримують все більше уваги з боку суверенних країн, міжнародних та регіональних економічних організацій, великого міжнародного бізнесу й транснаціональних корпорацій. Інвестори відновлювальних джерел енергії розраховують на стабільне довгострокове зростання та суттєвий прибуток, чому сприяє увага міжнародної спільноти, поява нових технологій та продуктів, зростання кількості компаній, які ведуть дослідження та розробку в даній галузі.

Уряди європейських країн активно стимулюють цю галузь, розробляючи різноманітні програми, схеми державної підтримки проектів відновлювальних джерел енергії, тому тут спостерігається збільшення об'єктів відновлювальних джерел енергії, до яких активно вступають інвестори. До прикладу, важливу роль у фінансуванні проектів відновлювальних джерел енергії відіграють фонди чистої енергії (Clean energy funds), банки розвитку (наприклад, Європейський Інвестиційний банк, Бразильський BNDES банк та ін.) та краудфандинг (наприклад, найбільша краудфандингова платформа з відновлювальних джерел енергії – De Wind Centrale (Нідерланди) [3].

Нетрадиційні та відновлювані джерела енергії стали останнім часом одним із важливих критеріїв сталого розвитку світової спільноти. З огляду на це, зростання інвестиційних продуктів в сфері відновлювальної енергетики та охорони здоров'я, орієнтованих на сталий розвиток, супроводжується зростанням числа принципів та стандартів. Багато з них були створені приватним сектором або розроблені в рамках міжнародних ініціатив, про що свідчить велика кількість добровільних стандартів щодо продуктів, розкриття інформації та врахування вимог сталого розвитку. Останнім часом уряди як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, активізували свої зусилля з підтримки зростання фінансування сталого розвитку шляхом вироблення необхідної нормативно-правової бази.

Регуляторні тенденції ілюструють прискорення темпів розробки нормативних актів у сфері фінансування екосталого розвитку. Відстеження ЮНКТАД заходів та правил сталого фінансування у 2010–2021 рр. показує, що у 35 країнах та групах країн, на частку яких припадає близько 93% світового ВВП, на кінець 2021 року діяло 316 нормативних актів з питань фінансування екосталого розвитку, відновлювальної енергетики, охорони навколишнього середовища. Понад 40 відсотків цих актів було введено за останні п'ять років, а лише у 2021 році було прийнято 41 новий нормативний акт. На стадії розробці на момент дослідження перебувало щонайменше ще 45 актів [4].

Одним із провідних напрямів відновлюваної енергетики на даному етапі «зеленого переходу» є будівництво офшорних (offshore) вітроенергетичних установок, встановлених за береговою лінією морів та великих водойм. Це забезпечує більш потужну та стабільну генерацію електроенергії, залучаючи інвесторів перспективністю та вигодою проектів. Нині у світі налічується близько 36 великих офшорних електростанцій потужністю понад 200 МВт. Більшість офшорних об'єктів відновлювальних джерел енергії розташовані в Європі. Встановлена потужність вітроелектричних станцій Європейського Союзу сягає 155 ГВт – 33% світового обсягу. Загальний обсяг інвестицій в офшорні електростанції Європейського Союзу становив близько 9 млрд дол. США, або 15% від загальних інвестицій у відновлювальні джерела енергії Європи [5]. Фінансування будівництва офшорних станцій Європи здійснюються у різний спосіб, основні у тому числі – банківський кредит і пайове фінансування. Найчастіше акціонерами станцій виступали енергетичні та страхові компанії, інвестиційні та пенсійні фонди, які викупували понад 50% акцій об'єкту відновлювальних джерел енергії. Значного поширення набуло синдикуване кредитування, де банком-організатором виступає Європейський інвестиційний банк, що сприяє зниженню ризиків. Найголовніший з них – ризик невизначеності, оскільки при реалізації об'єктів відновлювальних джерел енергії є риси випадковості, волатильності, перервності. Сучасні підприємства альтернативної енергетики не мають гарантій безперервного безпроблемного розвитку, а очікування інвесторів від них можуть бути завищеними і коригуватися природою.

Для провідного міжнародного регіону вітроенергетики Європи в Північному морі, де до 2030 р. планується перекласти на офшорну вітроенергетику виробництво 65 гігават електроенергії, що еквівалентно функціонуванню 30 ядерних реакторів, ризиком останніх років стало те, що швидкість вітру залишалася нижче середньої, мало місце зростання варіабельності вітру та посилення цілого ряду інших явищ, відомих під назвою «вітрових засух». Це потребувало додаткової оцінки та хеджування з боку інвесторів, заходів по посиленню ефективності турбін,

збільшення розмірів роторів по відношенню до генераторів, що дасть можливість швидше досягати номінальної потужності при нижчій швидкості вітру [6].

Водночас суперпотужні вітри, які накрили країни Північної Європи у лютому 2022 р., згенерували рекордний рівень вітрової енергії на Балтійському морі для Польщі, покриваючи близько 30% потреби (6700 Мегават) в країні, де більшість електроенергії (65%) надходить зі спалювання вугілля. Але водночас посилювалися шторми, зруйнувавши лінії електропередачі і спричинивши автоматичне відключення деяких турбін з міркувань безпеки. У результаті рівень потужності вітрових електростанцій надалі впав приблизно до половини рекордного рівня. У середньому вітрові електростанції забезпечують близько 10% річної потреби Польщі в енергії, а усього поновлювані джерела енергії становлять близько 25% енергетичного балансу Польщі і їх частка збільшується, особливо в секторах вітрової та сонячної енергії [7].

Інтенсивна глобалізація енергетичних технологій і систем поєднується з різноманітними глокальними та локальними факторами впливу на розміри енергоспоживання і базу виробництва енергії. Особливості становлення та розвитку світового ринку енергетики відновлюваних джерел чималою мірою визначаються характеристиками місцевих економічних систем та природно-ресурсного середовища конкретних регіонів і територій, транскордонних економічних просторів, до яких належить зокрема і Карпатський мега-регіон Європи.

Потужні вітропарки та вітростанції уведені в експлуатацію в передгір'ї Карпат на території Республіки Польща (м. Ланьцут, 2015), у середньогір'ї Карпат на території України (м. Старий Самбір, 2015–2017). Єдиний в регіоні високогірний вітропарк функціонує і розвивається тільки в Румунії (в гранітно-кристалічних горах Біхорського хребта Карпат, 2022 р.) [8–10].

За оцінками звіту експертів BloombergNEF «Інвестування у відновлення та енергетичний перехід європейських вугільних регіонів», у визначенні та реалізації пріоритетів декарбонізації та відмови від вугільної генерації на період до 2030 р. Словаччина та Чехія зберігають в якості основного джерела атомні станції, газові пікові станції та надають перевагу фотоелектричним панелям, а вітрові наземні турбіни значно недооцінені, тоді як саме вони мають найбільший коефіцієнт використання потужності. Названі країни можуть досягти більш амбітних цілей до 2030 року, ніж ті, що визначені в національних енергетичних і кліматичних планах [11].

На території двох з чотирьох унікальних полонинських (альпійських) ареалів українських Карпат зроблені заявки на будівництво вітрогонів та встановлено перший вітряк [12; 13].

Аналіз міжнародної економічної статистики, стратегічних та регуляторних актів міжнародного і національного рівня щодо впровадження відновлювальних джерел енергії та дослідження сучасних тенденцій зеленої енергетики в різних економічних регіонах Європи, в тому числі в Карпатському регіоні, здійснений нами з урахування критеріїв Звіту про стратегічну екологічну оцінку Національного плану дій з розвитку відновлюваної енергетики на період до 2030 року [14] дає можливість підсумувати наступне:

– диверсифікація енергетичних ресурсів підвищує економічний та інвестиційний потенціал країни;

– досягнення мети «зеленого транзиту» в умовах російської військової агресії та її деструктивного впливу на світогосподарську кон'юнктуру та стан енергетичної інфраструктури України впровадження відновлювальних джерел енергії потребуватиме безперервного та масштабного залучення інвестицій, в т.ч. на розвиток ОЕС Європейського енергетичного ринку та України;

– впровадження альтернативної енергетики та використання відновлюваних джерел енергії з використанням природних ресурсів Карпатського регіону неможливі без регіональної та транскордонної співпраці кількох держав на всіх рівнях влади з метою досягнення екологічної та економічної рівноваги.

Список використаних джерел:

1. European Green Deal: Shaping the Future of the Eastern Partnership. Environmental policy of the Eastern Partnership countries. URL: <https://greenworld.in.ua/index.php?id=1613726410> (дата звернення: 12.08.2023).

2. Енергетичний вибір. Як Україна стала частиною енергосистеми ЄС. URL: <https://forbes.ua/company/energetichniy-vibir-yak-ukraina-stala-chastinoyu-energosistemi-es-25012023-11097> (дата звернення: 25.03.2024).

3. Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НААН України Т.О. Осташко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». Київ, 2019. 350 с.

4. Financing for Sustainable Development Report 2022. URL: <https://unctad.org/publication/financing-sustainable-development-report-2022> (дата звернення: 12.08.2023).

5. BREAKING: EU Commits to 111 GW of Offshore Renewable Energy by 2030 as 26 Member States Sign European Wind Charter. URL: <https://www.offshorewind.biz/2023/12/19/breaking-eu-commits-to-111-gw-of-offshore-renewable-energy-by-2030-as-26-member-states-sign-european-wind-charter/> (дата звернення: 02.04.2024).

6. Tokunbo Salako. Take everything from the wind: Europeans are not afraid of future wind droughts. URL: <https://ru.euronews.com/green/2023/04/17/cl-15-wind-energy-north-sea> (дата звернення: 08.04.2024).

7. Майже третина енергії: завдяки шторму Польща встановила рекорд у вітровій енергетиці. URL: <https://www.euointegration.com.ua/news/2022/02/21/7134358/> (дата звернення: 02.04.2024).

8. Біогазова та вітрова енергетика в Польщі. URL: <https://www.mc-bauchemie.ua> (дата звернення: 02.03.2024).

9. Вітрова енергетика в Україні. URL: <https://shotam.info/vitrova-enerhetyka-v-ukraini-7-nauprotuzhniшыkh-stantsiy/> (дата звернення: 02.03.2024).
10. Investiție de 6 milioane de euro în extinderea parcului eolian de pe cel mai înalt munte din Apuseni. URL: <https://adevarul.ro/stiri-locale/alba-iulia/investitie-de-6-milioane-de-euro-in-extinderea-2178086.html> (дата звернення: 10.04.2024).
11. Investing in the Recovery and Transition of Europe’s Coal Regions White Paper July 6, 2020. URL: <https://data.bloomberglp.com/professional/sites/24/BNEF-white-paper-EU-coal-transition-Final-6-July.pdf> (дата звернення: 15.04.2024).
12. Бій з вітряками. Як вітроенергетика загрожує дикій природі українських Карпат. URL: <https://www.pravda.com.ua/articles/2024/02/11/7441210/> (дата звернення: 18.04.2024).
13. Вітер, гроші, полонини. Як фірми нардепа Максима Єфімова полюють за зеленою енергією у високогір’ї Карпат. URL: <https://zakarpattya.net.ua/News/230850-Viter-hroshi-polonyny.-Iak-firmy-nardepa-Maksyma-Efimova-poliuiut-za-zelenoiu-enerhiieiu-u-vysokohir%E2%80%99i-Karpat> (дата звернення: 20.04.2024).
14. ЗВІТ про стратегічну екологічну оцінку Національного плану дій з розвитку відновлюваної енергетики на період до 2030 року. Виконано за підтримки проекту UNDP «Supporting Green Recovery in Ukraine». Київ, 2022. URL: https://sae.gov.ua/sites/default/files/blocks/3_%D0%9F%D1%96%D0%B4%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%97%D0%B2%D1%96%D1%82%20%D0%B7%20%D0%A1%D0%95%D0%9E_%D0%9D%D0%9F%D0%94%D0%A0%D0%92%D0%952030.pdf (дата звернення: 04.03.2024).

НАПРЯМ 9. ПОЛЬСЬКО-УКРАЇНСЬКІ ВЗАЄМИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-391-3-55>

ПРОБЛЕМАТИКА ПОЛЬСЬКО-УГОРСЬКИХ ВІДНОСИН В КОНТЕКСТІ ПОВНОМАСШТАБНОЇ РОСІЙСЬКОЇ АГРЕСІЇ

Бігус Мар'яна Михайлівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної безпеки та стратегічних студій,

Львівський національний університет імені Івана Франка

Шуль Петро Степанович

студент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

Міжнародні кризи, особливо збройні конфлікти, несуть у собі потенціал для зміни сприйняття, пріоритетів та альянсів. Вторгнення Росії на територію України 24 лютого 2022 року стало важливим моментом європейської історії та світової системи загалом, це викликало різні реакції в Європейському Союзі. Нинішня криза спричинила різноманітні ініціативи солідарності з Україною з боку ЄС, починаючи від гуманітарної допомоги і закінчуючи санкціями проти Росії. Сьогодні членство України в ЄС стало набагато ближчою можливістю, ніж раніше.

Позиція Польщі та Угорщини в контексті повномасштабного вторгнення Росії на територію України суттєво відрізняються і ця вімінність в підходах підкреслює складність відносин між цими двома країнами, які, незважаючи на це, залишаються одними з ключових союзників в рамках ЄС. Демонструючи єдиний фронт у питаннях, що належать до сфери свободи, безпеки та правосуддя ЄС, Польща та Угорщина розійшлися у поглядах на війну в Україні. У той час як Польща демонструє більшу відповідальність і солідарність з іншими членами ЄС, підтримуючи дії на рівні ЄС, політика Угорщини відображає невизначеність, зумовлену її попередніми відносинами з Росією та Україною.

Польсько-угорські відносини до війни в Україні можна було вважати зразковими. Обидві держави підтримували одна одну у протистоянні тиску зі сторони Брюсселя на внутрішню політику своїх країн, а світоглядні позиції угорської та польської правлячих партій здавалися схожими.

Імперіалістська політика кремля стала відправною точкою у розколі між польським та угорським сприйняттям ситуації у Східній Європі. Варшава швидко визнала ревізійністський та експансіоністський характер дій Росії

проти Грузії, а потім проти України. Полеміка між угорською та польською сторонами посилилася після 24 лютого 2022 року. Амбівалентність угорської позиції, дії, що де-факто завдали удару по польських зусиллях створити якомога ширшу коаліцію держав на допомогу Україні, призвели до охолодження польсько-угорських відносин.

Поки триває війна в Україні, майбутнє польсько-угорських відносин є під загрозою. Там, де колись процвітала співпраця між двома державами, сьогодні через розбіжності у поглядах на російську агресію можна побачити розкол. Майбутнє відносин між двома країнами є невизначеним. Незважаючи на те, що непримиренні позиції Польщі та Угорщини щодо Росії, можливо, зіпсували те, що колись було тісною дружбою, обидві країни будуть змушені співпрацювати, особливо в питаннях верховенства права та міграції.

Тон Будапешта і Варшави щодо війни в Україні відрізняється практично в усіх аспектах. З самого початку війни польський уряд був найбільш рішучим і твердим прихильником будь-яких дій, спрямованих на знищення російської військової машини, вважаючи, що інакше імперські амбіції Путіна не зупинилися б на західних кордонах України. Угорський уряд, з іншого боку, вже в перші дні вторгнення заявив, що не бажає брати участь у війні. Він заявив, що не буде надсилати зброю в Україну і не дозволить таким поставкам проходити через угорські кордони.

Польща, усвідомлюючи загрози експансіонізму з боку Росії та будучи відданою ідеям демократії та міжнародного права, прийняла активну позицію в захисті України. На тлі непростих викликів, що виникають у зв'язку з масштабними потоками біженців, Польща прийняла понад 1,5 мільйона осіб, демонструючи найвищі стандарти гуманітарного прийому серед країн-членів Європейського Союзу [1].

У свою чергу, Угорщина, відзначаючи значимість ідеологічних зв'язків із Російською Федерацією, продемонструвала відмінності у стратегічному підході, вираженому у сумнівні стосовно суверенітету України та жорсткій критиці пакетів допомоги для неї. Ці розбіжності призвели до відкритого висловлення офіційних осіб обох країн щодо завершення епохи польсько-угорської дружби.

Дипломатичні відносини між Польщею та Угорщиною стали холодними на тлі скасованих міністерських зустрічей і візитів, а також напруженості у відносинах між президентами і послами. Розмаїття підходів та реакцій Центральної Європи на кризу українського конфлікту викликає обговорення щодо майбутньої динаміки регіонального «неліберального альянсу» [2].

В основі динаміки польсько-угорських відносин у контексті верховенства права лежить взаємна залежність обох країн від позиції та реформ Європейського Союзу. Обидві країни вже давно є предметом занепокоєння з боку Брюсселя стосовно питань корупції, свободи ЗМІ та

незалежності судової системи. Останні звіти щодо верховенства права свідчать про відсутність суттєвих реформ у цих сферах.

Зовнішньополітична позиція Угорщини щодо російсько-української війни також викликала розбіжності у Вишеградській групі. Хоча Вишеградська четвірка не завжди виступає в один голос, російсько-українська війна стала каменем спотикання, який спричинив розбіжності в голосах та політиці серед держав Вишеградської групи. На противагу «нейтральній» позиції Угорщини, інші три країни зайняли проукраїнську позицію щодо війни [3, с. 310].

Маючи протилежні погляди на російсько-українську війну, найжорсткіша критика Угорщини лунала з боку Польщі. Президент Польщі Анджей Дуда засудив позицію Угорщини, заявивши, що йому важко зрозуміти її позицію з огляду на жертви серед цивільного населення в Україні. Колишній Прем'єр-міністр Польщі Матеуш Моравецький зауважив, що «шляхи Польщі та Угорщини розійшлися», і розкритикував Орбана за затягування ратифікації заявки Швеції та Фінляндії на вступ до НАТО [4].

Важливо зазначити, що сьогодні не розмір території, а використання людського капіталу визначає багатство держав і націй. Угорщина, яка багато років бореться з низьким рівнем народжуваності, замість того, щоб витратити гігантські ресурси на утримання угорського населення на територіях, які сьогодні не входять до складу Угорщини, повинна, за прикладом Польщі, провести програму репатріації [5].

Повномасштабна війна почалася більше двох років тому. Мрії російського керівництва про швидку перемогу і повну капітуляцію України не справилися. Путін може розцінити анексію південно-східних регіонів як успіх, але українська армія досягла величезних успіхів з початку повномасштабного вторгнення Росії на територію України.

Відносини між Польщею та Угорщиною мають перспективи щодо покращення. Чітке називання розбіжностей і повага до чутливості українців, співпраця в рамках Вишеградської четвірки та проведення спільних заходів дозволять польсько-угорським відносинам повернутися до попереднього стану.

З огляду на ці тенденції, Україна, яка відіграє центральну роль у розвитку сучасної європейської безпеки, може отримати значні вигоди від покращення польсько-угорських відносин. Зміцнення співпраці між цими двома країнами в контексті Європейського Союзу може сприяти більш згуртованій підтримці України, особливо у питаннях гуманітарної та військової допомоги. Якщо Польща та Угорщина зможуть відновити діалог і знайти спільні цілі, це відкриє можливості для подальшої європейської солідарності з Україною. В перспективі, стабільні польсько-угорські відносини сприятимуть зміцненню позицій України в ЄС і допоможуть закріпити європейське майбутнє країни на тлі тривалої війни з Росією.

Підсумовуючи, польсько-угорські відносини, які протягом багатьох років були засновані на спільних інтересах та співпраці, зазнали значних змін після російсько-української війни. Вторгнення Росії на територію України у 2022 році стало каталізатором, який виявив глибокі розбіжності у поглядах та політиці між цими двома країнами.

Польща з самого початку продемонструвала рішучий та активний підхід до підтримки України, спираючись на ідеали демократії та міжнародного права. Польський уряд не лише надавав гуманітарну допомогу і приймав біженців, але й активно підтримував військові та політичні ініціативи, спрямовані на посилення позицій України та стримування російської агресії. Польща також зіграла важливу роль у формуванні та підтримці проєвропейської коаліції всередині ЄС, зокрема щодо питань санкцій проти Росії та допомоги Україні.

На відміну від Польщі, Угорщина зайняла більш амбівалентну позицію, часто висловлюючи невдоволення заходами, спрямованими проти Росії. Угорський уряд підкреслював, що не бажає брати участь у військових діях і відмовлявся дозволяти транзит зброї до України через свою територію. Такий підхід призвів до розбіжностей та напруженості не лише з Польщею, але й з іншими країнами Вишеградської групи.

У цьому контексті подальша співпраця між Польщею та Угорщиною можлива, якщо вони зосередяться на спільних інтересах і готовності до діалогу. Таким чином, незважаючи на серйозні виклики, польсько-угорські відносини мають потенціал для відновлення, якщо обидві країни зможуть знайти спільне рішення у питаннях, що впливають на їхні інтереси та безпеку.

Список використаних джерел:

1. Kenedi E. The Incomplete Divorce: Hungary and Poland's tumultuous relationship may not be as 'over' as everybody thought. 2023. URL: <https://www.globsec.org/what-we-do/commentaries/incomplete-divorce-hungary-and-polands-tumultuous-relationship-may-not-be>
2. Węgry tracą w oczach Polaków, sojusz Budapesztu i Warszawy słabnie. PAP. 2023. URL: <https://tvn24.pl/swiat/wegry-polska-historyk-wegry-traca-w-oczach-polakow-relacje-polsko-wegierskie-a-wojna-w-ukrainie-historyk-komentuje-st6936661>
3. Dyduch J., Góra M. Polish Reactions to Russian Aggression Against Ukraine. 2023. URL: https://www.researchgate.net/publication/376852571_Polish_Reactions_to_Russian_Aggression_Against_Ukraine
4. Przybylski W. From Strategic Partner to Strategic Problem – Downfall of Hungary-Poland Relations. Wojciech Przybylski. 2023. URL: <https://visegradinsight.eu/from-strategic-partner-to-strategic-problem-downfall-of-hungary-poland-relations/>
5. Józwiak V. Węgry wobec wojny rok po rozpoczęciu rosyjskiej inwazji. PISM. 2023. URL: <https://www.pism.pl/publikacje/wegry-wobec-wojny-rok-po-rozpozeciu-rosyjskiej-inwazji>

Наукове видання

Матеріали доповідей
Міжнародної науково-практичної конференції

**«РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ»**

(м. Ужгород, 3-4 травня 2024 року)

Підписано до друку 17.05.2024. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно друк. арк. 12,32. Тираж 100. Замовлення № 0524-042.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Українсько-польське наукове видавництво «Liha-Pres»
79000, м. Львів, вул. Технічна, 1
87-100, м. Торунь, вул. Лубічка, 44
E-mail: editor@liha-pres.eu
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6423 від 04.10.2018 р.